

# BAC PRO MVC

## METIERS de la VENTE et du COMMERCE

### OPTION : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

[RNCP 38399](#) - Formation gratuite et rémunérée

Formation en alternance  
en contrat d'apprentissage  
pour la terminale

#### OBJECTIF DE LA FORMATION

Ce BAC forme des employés commerciaux capables **d'animer et de gérer l'espace commercial** et de **seconder un responsable** de point de vente, de rayon ou de petite unité commerciale.

Il peut ensuite exercer en tant que **vendeur qualifié, vendeur conseil, adjoint au responsable...** et peut travailler dans tous types de **commerce physiques ou de e.commerce** afin de mettre à la disposition du client le produit correspondant à sa demande.

Il gère **l'approvisionnement**, assure la **vente**, et veille à **l'animation** et à la **gestion** de l'espace commercial.



#### Contact et inscriptions

UFA Lycée Thomas Hélye

87 rue Emmanuel Liais (administration)

37 rue Emile Zola (site de la formation)

50100 CHERBOURG EN COTENTIN

☎ 02.33.78.14.24

✉ [apprentissage.th@gmail.com](mailto:apprentissage.th@gmail.com)

🌐 [lycee-thomas-helye.fr](http://lycee-thomas-helye.fr)

#### CONTENU DE LA FORMATION

- Français-Histoire Géo Education Morale et Civique
- Mathématiques
- 2 langues vivantes (Anglais et Espagnol)
- Arts appliqués
- Education Physique et Sportive
- Enseignement Commercial (Conseiller et vendre, Suivre les ventes, Fidéliser la clientèle et développer la relation client, Animer et gérer l'espace commercial )
- Economie-Droit
- Prévention Santé et Environnement
- Accompagnement personnalisé – remédiation - consolidation
- Réalisation d'un chef d'œuvre
- Evaluations des acquis

Formation en mixité de public  
regroupant des élèves et des apprentis

#### ORGANISATION DE LA FORMATION

- ✓ Formation en apprentissage uniquement pour la terminale
- ✓ Rythme selon calendrier de semaines complètes en formation ou en entreprise (disponible en téléchargement sur notre site Internet)
- ✓ 700 h sur 10 mois (20 semaines du 1er septembre au 30 juin)
- ✓ Formation en présentiel
- ✓ Contrôle en cours de formation et Examen final

#### CONDITIONS D'ADMISSION

- ✓ Validation de l'année de première MCV (option A)
- ✓ Entretien d'orientation pour valider le projet professionnel
- ✓ Contrat d'apprentissage signé et être âgé de moins de 30 ans
- ✓ Inscriptions de janvier à fin août, par mail ou par téléphone

#### POURSUITE D'ETUDES

- En BTS Management Commercial et Organisationnel, Négociation et Digitalisation de la Relation Client, Banque, Assurance, Professions Immobilières, Gestion de la PME, Tourisme, Comptabilité Gestion, Technico-commercial...
- En BUT Techniques de Commercialisation pour les très bons dossiers

♿ Vous êtes en situation de handicap ? Contactez-nous, nous étudierons les meilleures conditions pour vous accueillir.



2023

Taux de réussite  
100 %

Taux de satisfaction  
100 %

Voir notre site Internet

## BLOCS DE COMPETENCES DU DIPLOME

N° et intitulé du bloc	Capacités et compétences à acquérir
RNCP32208BC01 <b>U2- Animation et gestion de l'espace commercial</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Assurer les opérations préalables à la vente</li> <li>- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle</li> <li>- Développer la clientèle</li> </ul>
RNCP32208BC02 <b>U31- Vente-Conseil</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Assurer la veille commerciale</li> <li>- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal</li> <li>- Assurer l'exécution de la vente</li> </ul>
RNCP32208BC03 <b>U32 – Suivi des ventes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service</li> <li>- Mettre en œuvre le ou les services associés</li> <li>- Traiter les retours et les réclamations du client</li> <li>- S'assurer de la satisfaction du client</li> </ul>
RNCP32208BC04 <b>U33 - Fidélisation de la clientèle et dévelop. de la relation client</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Traiter et exploiter l'information ou le contact client</li> <li>- Contribuer à des actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client</li> <li>- Évaluer les actions de fidélisation et de développement de la clientèle</li> </ul>
RNCP32208BC05 <b>U34 Prévention santé environnement</b>	<p>Conduire une démarche d'analyse de situations en appliquant la démarche de résolution de problème</p> <p>Analyser une situation professionnelle en appliquant différentes démarches : analyse par le risque, par le travail, par l'accident</p> <p>Mobiliser des connaissances scientifiques, juridiques et économiques</p> <p>Proposer et justifier les mesures de prévention adaptées</p> <p>Proposer des actions permettant d'intervenir efficacement face à une situation d'urgence</p>
RNCP32208BC06 <b>U11 Économie Droit</b>	<p>Analyser l'organisation économique et juridique de la société contemporaine dans le contexte de l'activité professionnelle</p> <p>Restituer, oralement ou à l'écrit, les résultats des analyses effectuées</p>
RNCP32208BC07 <b>U12 Mathématiques</b>	<p>Rechercher, extraire et organiser l'information</p> <p>Proposer, choisir et exécuter une méthode de résolution</p> <p>Expérimenter, simuler</p> <p>Critiquer un résultat, argumenter</p> <p>Rendre compte d'une démarche, d'un résultat, à l'oral ou à l'écrit</p>
RNCP32208BC08 <b>U41 Langue vivante 1</b>	<p>Compétences de niveau B1+ du CECRL</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- S'exprimer oralement en continu</li> <li>- Interagir en langue étrangère</li> <li>- Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère</li> </ul>
RNCP32208BC09 <b>U42 Langue vivante 2</b>	<p>Compétences de niveau B1+ du CECRL</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- S'exprimer oralement en continu</li> <li>- Interagir en langue étrangère</li> <li>- Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère</li> </ul>
RNCP32208BC10 <b>U51 Français</b>	<p>Entrer dans l'échange oral : écouter, réagir, s'exprimer</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Entrer dans l'échange écrit : lire, analyser, écrire</li> <li>- Devenir un lecteur compétent et critique</li> <li>- Confronter des savoirs et des valeurs pour construire son identité culturel</li> </ul>
RNCP32208BC11 <b>U52 Histoire Géographie et Enseign. moral et civique</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Appréhender la diversité des sociétés et la richesse des cultures</li> <li>- Comprendre les enjeux liés au développement durable</li> <li>- Identifier les enjeux et contraintes de la mondialisation</li> <li>- Identifier les droits et devoirs civils, politiques, économiques et sociaux</li> </ul>
RNCP32208BC12 <b>U6 Arts appliqués et cultures artistiques</b>	<p>Identifier les caractéristiques essentielles d'œuvres, de produits, d'espaces urbains ou de messages visuels</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Situer une œuvre ou une production dans son contexte de création</li> <li>- Maîtriser les bases de la pratique des outils graphiques, traditionnels et informatiques</li> </ul>
RNCP32208BC13 <b>U7 Éducation physique et sportive</b>	<p>Compétences de niveau 4 du référentiel de compétences attendues</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Réaliser une performance motrice maximale</li> <li>- Se déplacer en s'adaptant à des environnements variés et incertains</li> <li>- Réaliser une prestation corporelle à visée artistique ou acrobatique</li> <li>- Conduire et maîtriser un affrontement individuel ou collectif</li> <li>- Respecter les règles de vie collective et assumer les différents rôles liés à l'activité</li> </ul>

*Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences*

Formation certifiée par le Ministère de l'Éducation et de la Jeunesse - Date échéance d'enregistrement : 31/12/2028

MàJ 24/05/2024