



CONTEXTE

Le candidat au baccalauréat professionnel Métiers du Commerce et de la Vente (MCV) **Option A et B** s'inscrit dans une démarche commerciale active dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial
code RNCP 32208

Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
code RNCP 32259

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Le souci du service client
- L'écoute active
- L'esprit d'initiative
- L'empathie
- L'esprit d'autonomie

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Enseignement général

- Français
- Histoire - géographie
- Enseignement moral
- Mathématiques
- Anglais, Espagnol
- Economie - droit
- Prévention - santé - environnement
- Arts appliqués
- EPS

Enseignement professionnel

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Option A : animer et gérer l'espace commercial
- Option B : prospecter et valoriser l'offre commerciale
- Mise en oeuvre et réalisation d'un chef d'œuvre

MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Les élèves et apprenants travaillent à partir de cas professionnels.

- Travail collaboratif (groupe)
- Travail en autonomie
- Classe inversée

Co-intervention entre matières professionnelles et matières générales (français et mathématiques)

Travail avec l'outil informatique :

- Utilisation de la plateforme TEAMS
- Chef d'œuvre (plateforme WWEEEDDOO) - CFA
- Evaluation du travail sous forme de compétences à atteindre (cours d'informatique) - CFA

Accompagnement et orientation :

- Accompagnement des élèves et apprenants à besoins éducatifs spécifiques
- Travail sur l'orientation en Terminale
- Développement des soft-skills (AWAYKE) - CFA

ÉVALUATION DES ACQUIS ET DE LA SATISFACTION

LYCÉE : Contrôles en Cours de Formation en Enseignement professionnel, Mathématiques, Anglais, Espagnol et Arts appliqués

Positionnement sur l'acquisition des compétences en entreprise avec les tuteurs

Evaluations dans chaque matière tout au long de l'année

CENTRE DE FORMATION : Contrôle continu tout au long du cursus de formation et 8 entraînements de BAC blanc

Evaluation par CCF en alternance au cours des 2 ans en CFA et en entreprise sur les matières professionnelles

Enquêtes pédagogiques (évaluation des formateurs, des méthodes et supports pédagogiques)

Enquêtes satisfaction apprenant (ressources et service client Carrel)

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Salles classiques et informatiques adaptées à la formation et équipées de PC (Pack Office 365) et de vidéoprojecteurs

Matériel et ouvrages pédagogiques

CDI : accès à l'encyclopédie Universalis, LireLactu, presse, etc.

Extranet NetYparéo

Adresse mail Carrel dédiée

Classe mobile hybride - CFA

OBJECTIFS

OPTION A : Animer et gérer l'espace commercial

Etre capable dans le cadre d'une unité commerciale (surface de vente) :

D'accueillir, de conseiller le ou la client.e et de vendre les biens et services proposés par l'enseigne.

D'assurer le suivi des ventes et participer à la fidélisation et au développement de la relation client

OPTION B : Prospecter et valoriser

Etre capable dans le cadre du service commercial d'une entreprise :

De vendre, d'assurer le suivi client, de participer à la fidélisation et au développement de la relation client

D'être capable de mettre en oeuvre la prospection, d'évaluer celle-ci et de valoriser l'offre produits (show-room, salons professionnels, etc.)

MODALITÉS & DÉLAIS

Etude du dossier, tests de niveau (CFA) et entretien de motivation

Dossier traité sous 48h (CFA) / 5 jours (Lycée), rentrée en septembre

PRÉ-REQUIS

Après la classe de 3^{ème} pour une entrée en 2^{nde} professionnelle

Titulaire d'un BEP, CAP, 2^{nde} professionnelle, générale et technologique pour une entrée en 1^{ère} professionnelle

Formation accessible aux personnes en situation de handicap sur étude de dossier

INTERVENANTS

Formation assurée par des professionnels experts dans leur domaine issus du secteur du commerce et de la vente (responsables de magasins, etc.) et par des professeurs de l'Education Nationale

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

A l'issue de la formation : Vendeur.euse en grande surface ou en boutique, agent commercial, télévendeur.euse, téléconseiller.ère

Secteurs d'activité : Commerce de détail, spécialisé ou polyvalent, grande distribution, téléphonie

PLANNING

Durée en alternance	2 ans / entre 1 150 et 1350 heures de formation
Durée en initial	3 ans / 30 heures de cours par semaine
Rythme en alternance	Option A : 1 semaine en entreprise / 1 semaine en centre de formation ou 3 jours en entreprise / 2 jours en centre de formation Option B : 3 jours en entreprise / 2 jours en centre de formation
Rythme en initial	22 semaines de stage réparties sur 3 ans 2 ^{nde} : 2 x 3 semaines 1 ^{ère} : 2 x 4 semaines Term : 2 x 4 semaines

TARIFS

Formation en alternance	Pris en charge par l'entreprise
Rémunération en alternance	En fonction des barèmes officiels
Formation en initial	860€ par an Organisme non soumis à la TVA

CONTACTS

Bureau des
Inscriptions

04 37 28 75 82
inscriptions@carrel.fr
119, rue Boileau - 69006 LYON

www.carrel.fr



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes

Erasmus+

Les + CARREL

600 entreprises
partenaires

Une aide à la recherche
d'entreprise et de stage

Un accompagnement
individualisé des étudiants

80 ans d'expérience dans le
domaine de la formation

Promotions à **taille humaine**

Un enseignement
interdisciplinaire qui permet
de poursuivre son cursus à
Carrel

Carrel adhère à la **charte H+**,
garante de l'accueil et du suivi
des personnes en situation
de handicap



“
Léa

Je vous conseille l'établissement CARREL pour vos études, car cette école peut vous aider à accéder à la profession que vous souhaitez.