



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.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Intervenir dans tout type de point de vente, afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande

Prendre en charge dans sa globalité, l'acte de vente, de l'approvisionnement de l'unité commerciale à la fidélisation des clients

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 apprenants travaillent à partir de cas concrets proches des réalités de l'entreprise sous forme de missions. Pour cela, ils travaillent seuls ou en groupe avec l'outil informatique et chaque travail est évalué sous forme de compétences à atteindre (*cours d'informatique*)

Chef d'œuvre

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

MOYENS PÉDAGOGIQUES

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

Classe mobile

Matériel et ouvrages pédagogiques

Animation à distance en classes virtuelles TEAMS

CDI

ÉVALUATION DES ACQUIS ET DE LA SATISFACTION

Contrôle continu tout au long du cursus de formation et 8 entraînements de BAC blanc

Évaluation 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*)



OBJECTIFS

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client
- Selon les situations, il pourra également :
- Prospecter des clients potentiels et valoriser l'offre commerciale
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale

MODALITÉS & DÉLAIS

- Etude du dossier, tests de niveau (*en alternance*) et entretien de motivation
- Dossier traité sous 48h, rentrée en septembre

PRÉ-REQUIS

- Titulaire d'un BEP, CAP, 2nde professionnelle, générale et technologique et après la classe de 3^{ème} pour une formation en initial

INTERVENANTS

- Formations assurées par des professionnels passionnés et experts dans leur domaine et professeurs Education Nationale

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- A l'issue de la formation :** Vendeur en grande surface ou en boutique, agent immobilier, agent commercial, télévendeur, téléconseiller, chef de rayon, responsable des ventes

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

TARIFS

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

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.

CONTACTS

Bureau des Inscriptions

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

www.carrel.fr

