



TERTIAIRE

BAC PRO MCV OPTION A : Animation et gestion de l'espace commercial (en 2 ans)

" J'ai le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité "

CONTACT

contact.sca-jeune@grenoble.cci.fr
04 76 28 26 98

PUBLIC

Il faut être **âgé de 15 à 29 ans** au début du contrat d'apprentissage.

PREREQUIS

Pour un accès en apprentissage

Avoir validé un CAP (niveau 3) de même spécialité pour une entrée directe en classe de Première professionnelle, ou effectué l'intégralité de la classe de Seconde générale ou professionnelle.

Aucune limite d'âge si l'apprenti est reconnu travailleur handicapé.

DUREE ET MODALITE DE LA FORMATION

Formation de 1350 heures sur 2 ans.
Alternance : 1 semaine sur 2 en centre de formation.
Classe de 15 à 20 alternants en moyenne.

MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES

Magasin pédagogique multimédia.
Centre de ressources : documentations, annales, sujets d'examens
Salles informatiques.

NATURE DU DIPLOME

Diplôme de l'Éducation nationale de niveau 4, en fin de 2e année RNCP 38399.

Nom du certificateur : Ministère de l'Éducation et de la Jeunesse
Date de début certification : 19/12/2023

MODALITÉ D'ÉVALUATION

Contrôle en cours de formation (CCF) et en épreuves ponctuelles nationales selon les matières.

OBJECTIFS OPERATIONNELS

Conseiller et vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

Suivre les ventes

- Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

Fidéliser la clientèle et développer la relation client

- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client
- Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client

Animer et gérer l'espace commercial (option A)

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

Acquérir les compétences générales en :

- Mathématiques, Français, Sciences, Economie gestion, PSE, Langue vivante, Histoire géographie, Arts appliqués...

MATIERES ENSEIGNEES

Enseignement professionnel :

- Techniques de vente et de fidélisation, suivi des ventes
- Projet
- Gestion commerciale
- Economie-droit
- Prévention, santé, environnement
- Mathématiques appliquées au commerce

Enseignement général :

- Français
- Histoire* géographie et enseignement moral et civique
- LV 1 : anglais obligatoire / LV 2 : espagnol ou italien
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Education physique et sportive
- *e-learning

Et après : POURSUITE DE FORMATION ET DEBOUCHES

Poursuite d'étude :

BTS MCO : Management Commercial Opérationnel et BTS NDRC : Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Débouchés :

Le titulaire du diplôme exerce son activité dans un cadre omnicanal, au sein d'une entreprise qui distribue des produits et/ou services.

Postes : Employé commercial ou vendeur qualifié.

CANDIDATURE ET DELAI D'ACCES

Vous pouvez candidater à partir du mois de janvier jusqu'au 30 novembre en vous connectant sur notre site : www.imt-grenoble.fr onglet CANDIDATER.

Ce qui vous permet de bénéficier d'offres de contrats de nos entreprises partenaires.

Le démarrage de la formation se fera sur le 1^{er} trimestre de l'année.
Inscription sous réserve de place disponibles à la signature d'un contrat avec un employeur.
Le calendrier sera fourni après inscription définitive.
Le Service Conseil Alternance de l'IMT accompagne les jeunes et les entreprises dans la signature d'un contrat d'apprentissage.

HÉBERGEMENT

OUVERT DU LUNDI AU VENDREDI.

Une superficie d'environ 3 500 m² :

- 2 niveaux sont réservés à la colocation, soit 4 appartements de 4 personnes avec kitchenette et coin repas,
- les 6 autres niveaux sont répartis en chambres simples, doubles ou multiples, avec des pièces d'eau et coin bureau,
- des chambres individuelles sont également prévues pour personne à mobilité réduite.

- Un accès Wifi gratuit.
- Un espace détente /salon télévision à chaque étage.
- Un accueil bagagerie au rez-de-chaussée.

COUT DE LA FORMATION

Formation gratuite et rémunérée sous contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation.
Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise.

RESTAURATION

La restauration comprend :

- 1 self,
 - 1 cafétéria,
 - 1 espace bar pour les petits déjeuners et cafés.
- Ouverture également pour les internes en soirée.

HANDICAP / ACCESSIBILITÉ

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Des chambres individuelles à l'hébergement sont prévues pour personne à mobilité réduite.

Pour plus d'informations merci de consulter notre site, rubrique formation et handicap.



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes

LES TAUX ET RATIOS

Les taux et les ratios de la formation sont disponibles sur site de l'IMT - Rubrique Taux et Ratios.

