



BAC PRO MCV

Métiers du Commerce et de la Vente

FORMATION EN APPRENTISSAGE



EN SAVOIR PLUS :



ISETA-ECA SEVRIER

3260 rte d'Albertville

74320 Sevrier

04 50 46 26 61

BAC PRO MCV

Objectifs de la formation

- **Acquérir les compétences clés** en vente, gestion et fidélisation client
- Savoir **animer un espace commercial** et mettre en valeur une offre
- Devenir un professionnel opérationnel, capable d'**agir en autonomie** ou en équipe

Compétences transmises

Enseignements généraux :

- Français
- Histoire, Géographie
- Mathématiques
- Économie, Droit
- Anglais, Espagnol
- Arts appliqués
- Education Physique et Sportive

Enseignements professionnels :

- Animation de l'espace commercial
- Gestion Commerciale
- Vente et prospection clientèle
- Fidélisation et développement de la relation clientèle
- PSE (avec initiation SST : Sauveteurs Secouristes du Travail)
- Projet chef d'oeuvre



Erasmus +

Mobilité de **2 semaines** pour les apprentis de Terminale dans une unité commerciale partenaire

Débouchés et poursuites d'études

Insertion professionnelle :

- Assistant de vente
- Conseiller de vente
- Vendeur conseil
- Téléconseiller
- Chargé de clientèle
- Représentant commercial

Poursuites d'études :

- BTS **MCO** – Management Commercial Opérationnel
- BTS **TC** – Technico-Commercial (végétaux, animaux ...)
- Puis Licences Professionnelles
- Licence **LGO** - Gestion des Organisations

Conditions d'accès

- Après une classe de troisième
- Ou directement en classe de 1ère après un CAP vente ou une seconde pro/générale
- Sur dossier et entretien

Sous réserve de signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise

Responsables de la formation

Céline ARVIN BEROD

celine.arvin-berod@iseta-eca.cneap.fr

Dionysios LIANOS

dionysios.lianos@iseta-eca.cneap.fr

FORMATION EN 3 ANS

2 jours en centre / 3 jours en entreprise

1ère année : 530 heures en centre

2ème année : 675 heures en centre

3ème année : 675 heures en centre

