



APPRENTISSAGE

Code diplôme : 40031213 RNCP : 32208

Le ou la titulaire du Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente est un-e employé-e commercial-e qui intervient dans tout type d'unité commerciale : sédentaire ou non, alimentaire ou non-alimentaire, spécialisé ou généraliste, en libre service ou en vente assistée afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Acquérir** les compétences nécessaires pour assurer les fonctions de vendeur-se, adjoint-e
- **Valider** le diplôme

EXEMPLES D'ACTIVITÉS VISÉES

- Animation commerciale : mise en place de l'offre produit, mise en scène de l'offre (promotion, animation)
- Gestion des produits et gestion commerciale : approvisionnement / réassort, implantation des produits dans l'espace de vente, gestion du linéaire, gestion de l'espace de vente, gestion et prévention des risques
- Suivi de la vente et participation à la fidélisation
- Relation clients

CONDITIONS D'ADMISSIONS

- En apprentissage : atteindre la fin du cycle 4 (sortie du niveau 3ème) ou avoir entre 16 et 29 ans
- Statut : salarié-e d'une entreprise

L'ÉTABLISSEMENT

- Internat et restauration sur place
- Navette quotidienne depuis la gare de Saint-Rambert-d'Albon

L'ensemble de nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap avec une possibilité d'aménagement du parcours de formation (nous consulter)

DURÉE DE LA FORMATION

3 ans - 1900h de cours
En **alternance** (CFA / entreprise)

Durant ces 3 années, la personne en formation est salariée de l'entreprise. La formation fait l'objet d'un contrat d'apprentissage entre la personne en formation et son employeur

Possibilité d'adapter la durée de formation après un positionnement (en 1 ou 2 ans)

DIPLÔME PRÉPARÉ

BAC Professionnel MCV
Diplôme de niveau 4
Diplôme d'état de l'enseignement professionnel délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale





APPRENTISSAGE

Code diplôme : 40031213 RNCP : 32208

RÉPARTITION HORAIRES

Disciplines	Nombre d'heures total		
	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année
Français. Histoire Géographie. Education Civique	85	100	105
Mathématiques	43	47.5	50
Langues vivantes 1 et 2	110	114	120
Education artistique et arts appliqués	21	28.50	30
EPS	51	61	66
Gestion de l'alternance et accompagnement individualisé (activités interdisciplinaires - co intervention - intégrant notamment de la technologie, du français, des maths - sciences)	60	67	70
Enseignements professionnels organisés autour de situations de vente, connaissance du commerce, de la communication, de l'économie-droit, de l'informatique	204	206	214
Prévention santé environnement	21	23	25
Réalisation d'un chef d'oeuvre	x	18	20
Total	595	665	700



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Des évaluations régulières / entraînements pour évaluer la progression d'acquisition des compétences.

Enquête de satisfaction 2 fois par an
60% CCF 40% Épreuves Terminales

POUR S'INSCRIRE

Entretien de motivation
Signature d'un contrat d'apprentissage dans les 3 mois qui suivent le début de la formation

MODALITÉS FINANCIÈRES

Adhésion à l'association
Possibilité de pension ou demi-pension (nous consulter)
Consultez nos tarifs sur le site web
Financement par OPCO (nous consulter)

RÉMUNÉRATION

apprentissage

Rémunération en Contrat apprentissage*	Moins de 18 ans	De 18 à 20 ans	De 21 à 25 ans	26 ans et +
1 ^{ère} année	27% SMIC**	43% SMIC**	53% SMIC**	100% SMIC**
2 ^{ème} année	39% SMIC**	51% SMIC**	61% SMIC**	
3 ^{ème} année	55% SMIC**	67% SMIC**	78% SMIC**	

* Le taux de rémunération ne peut en aucun cas être inférieur, le cas échéant, au taux perçu par l'apprenti lors d'un précédent diplôme.

** Ou du minimum conventionnel de l'emploi occupé.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Pédagogie de l'**alternance** basée sur le vécu. Interventions de professionnels du secteur. Visites terrain. Suivi personnalisé en centre de formation et en entreprise.

LES DÉBOUCHÉS

Poursuite de la formation : BTS, DUT

Vie active : Travailler en tant que salarié-e qualifié-e dans des entreprises du commerce : vendeur, conseiller client, chef de rayon

