



Certificateur : Ministère de la Souveraineté Alimentaire  
 Date d'enregistrement : 01-01-2024  
 Code diplôme : 34584  
 Code RNCP : 38399

# BAC PRO

## Métiers du Commerce et de la Vente

### Option A : animation et gestion de l'espace commercial

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à 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.

Le titulaire du bac pro « MCV » doit pouvoir travailler en équipe tout en faisant preuve d'autonomie et de responsabilité. Il peut enfin participer à la mise en place et à la réalisation de manifestations commerciales décidées par son entreprise et en exploiter les retombés.

### Une FORMATION en APPRENTISSAGE

Rythme d'alternance	MFR
1 <sup>ère</sup> BAC MCV	19 semaines (665h)
T <sup>ale</sup> BAC MCV	20 semaines (685h)

#### ↳ Rémunération de l'apprenti :

Entreprises supports de formation :

- Boutiques, grands magasins, grandes surfaces,
- Spécialisées ou généralistes,
- De détail ou grossiste

Age de l'apprenti	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année	3 <sup>ème</sup> année
De 16 à 17 ans	27 % du SMIC	39 % du SMIC	55 % du SMIC
De 18 à 20 ans	43 % du SMIC	51 % du SMIC	67 % du SMIC
De 21 à 25 ans	53 % du SMIC	61 % du SMIC	78 % du SMIC
De 26 et plus	100% du SMIC	100% du SMIC	100% du SMIC

### Les ACTIVITÉS VISÉS de la FORMATION

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » exerce les activités relevant des domaines de l'animation et la gestion de l'espace commercial.

Activités visées :

- Conseil et vente
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Animation et gestion de l'espace commercial

### Les PLUS de la FORMATION

- ↳ Une équipe pédagogique disponible et à l'écoute
- ↳ Un réseau de partenaires professionnels ancré sur le territoire
- ↳ Un cadre de vie et d'étude adapté
- ↳ Des interventions de professionnels pour compléter les cours
- ↳ Des stages à l'étranger, ERASMUS +

- ↳ Conseiller et vendre
- ↳ Suivre les ventes
- ↳ Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- ↳ Animer et gérer l'espace commercial

## CONDITIONS d'ADMISSION

L'entrée en BAC PRO est possible après une 2<sup>nd</sup>e Métiers de la Relation Client, après une 2<sup>nd</sup>e générale ou professionnelle, après un CAP.

## OBTENTION de l'**EXAMEN**

100 %  
EPREUVES  
TERMINALES

L'ANNÉE 2026

EN CHIFFRES

Pas de candidat dans cette option cette année

Taux de réussite aux examens 2026 : %  
Taux d'insertion professionnelle : %  
Taux de poursuites d'études : %  
Taux de rupture des contrats : %  
Taux de présentation à l'examen : %  
Taux d'interruption en cours de formation : %

### Coût annuel de la scolarité :

Le coût de la formation est pris en charge par les OPCO  
Tarif pension : 1964 € / demi-pension : 834 €

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

Un parcours en 3 années :

APRES LA 3<sup>ème</sup>

2<sup>nd</sup>e Conseil Vente

1<sup>ère</sup> BAC PRO

TERMINALE BAC PRO

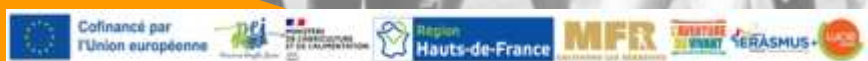
ETUDE :  
BTS  
Titre Pro

VIE PROFESSIONNELLE :  
Vendeur spécialisé,  
Adjoint responsable de boutique  
ou de rayon.



MFR de Campagne Les Boulonnais  
7 rue des Sans culottes  
62 650 CAMPAGNE LES BOULONNAIS

03.21.86.52.76 – [mfr.campagne@mfr.asso.fr](mailto:mfr.campagne@mfr.asso.fr)  
[www.mfrcampagne.fr](http://www.mfrcampagne.fr)



Actualisé le 03/07/2026