Formation Apprentissage
Année 2025 - 2026

BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente (MCV B)

Commerce-Vente

CENTRE DE FORMATION PROFESSIONNELLE BAUDIMONT ARRAS

CODE RNCP : 38399
NIVEAU : Diplôme de niveau 4
CERTIFICATEUR : MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE
DATE DE LA PUBLICATION DE LA FICHE : 19/12/2023
Date d'échéance de l'enregistrement : 31/12/2028
CODE NSF : 312
FORMACODE(S) : 34566 - 34584 - 34593
CODE ROME : D1403 - D1408

LIEN FRANCE COMPÉTENCES : https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/

PUBLIC

Candidats âgés de 16 à 29 ans révolus.
Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Modalités d'accès : Sur entretien et dossier. Validation de la candidature sous 1 mois sous réserve des accords de prise en charge ou signature du contrat d'alternance accès via inscription sur AFELNET
Délais d'accès : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. » (Article L.6222-12 du Code du travail)

PRÉREQUIS

Entrée en Seconde : Après une classe de Troisième générale
Entrée en 1ère : Après avoir validé un CAP ou après une Seconde générale ou professionnelle être titulaire d'un CAP ou justifier d'un diplôme de niveau 3 (BEP)
Entrée en Terminale : après avoir suivi un cursus de Seconde et Première

Accessible via VAE - http://www.vae.gouv.fr

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue, le.la jeune sera capable :

- De mener une animation commerciale : mise en place de l'offre produit, mise en scène de l'offre (promotion, animation)
- De gérer 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
- De préparer la vente : qualification de la clientèle sur la zone de chalandise, détermination des besoins de la clientèle, préparation des produits, des supports et des outils d'aide à la vente, exploitation de documentations, comparaison des offres de la concurrence
- D'entretien de vente : de l'accueil jusqu'à la réalisation de la vente et la proposition de vente additionnelle et/ou de services associés, la mise en œuvre des techniques de fidélisation, la rédaction des documents destinés au client (fiche de garantie, carte de fidélité) l'encaissement et la prise de congés
- De suivre la vente : des commandes, mises à jour des informations du fichier clients, relevé des informations relatives aux ventes personnelles effectuées.
- De gérer les priorités
- De travailler en équipe
- De faire preuve d'autonomie, de réactivité, notamment pour faire face aux varisation de l'affluence de la clientèle
- De prendre des initiatives.

PERSPECTIVES POST-FORMATION

Accès à la vie active secteur de la vente aux particuliers, secteur de la vente aux professionnels, en agence immobilière (VRP)
Poursuite d'études possibles en BTS Management Commercial Opérationnel, BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client, BTS Professions Immobilières, BTS Métiers de la Banque, BTS Conseil Commercialisation de Solutions Techniques.

VALEUR AJOUTÉE

- Accompagnement , sécurisation des parcours, passerelle formation initiale et apprentissage
- Magasin pédagogique e actions partenariales
- Participation aux évènements du territoire
- Projets pédagogiques

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Théorie – pratique – mises en situation professionnelle – Intervention de professionnels - Parcours Mixite
Cas pratique – mises en situation – jeux de rôle – projets

BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente (MCV B)

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION

📝Epreuves d'examen ponctuelles
Epreuves orales, écrites et de mise en situation professionnelle avec validation totale et partielle par blocs de compétences
Les compétences acquises par le titulaire du diplôme sont celles décrites dans l'ensemble des blocs de compétences.
Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne égale ou supérieure à 10/20 à l'ensemble des épreuves. Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes.

EQUIVALENCE ET PASSERELLES

Possibilité d'équivalences ou passerelles avec anciennes versions de la certification professionnelle reconnues en correspondance totale voir fiche RNCP « liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations.

NOMBRE DE PARTICIPANTS

👥 Minimum 8 – maximum 12

DURÉE DE LA FORMATION

⏱️ 1850 heures en centre (pour un parcours normal) échelonnées sur 36 mois (possibilité d'adaptation de parcours selon la situation)

📅 Début de la formation à compter de septembre

PROGRAMME

U2 Animation et gestion de l'espace commercial
U31 Vente Conseil
U32 Suivi des ventes
U33 Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
U34 Prévention Santé Environnement
U11 Economie Droit
U12 Mathématiques
U41 Langue vivante 1
U42 Langue vivante 2
U51 Français
U52 Histoire Géographie et Enseignement Moral et Civique
U6 Arts appliqués et culture artistique
U7 Education Physique et Sportive

La liste des formateurs de cette formation peut être communiquée sur demande.

🏢 ENTREPRISES

Entreprise de distribution :
De biens ou de services
Avec des points de vente sédentaires ou non
De tailles variées
Spécialisées ou généralistes
Intégrées ou non
De détail ou interentreprises (grossistes ou semigrossistes avec espace de vente intégré)
Entreprise de production avec espace de vente intégré (magasins d'usines)

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

♿ Accueil et accès des publics en situation de handicap.
Locaux : Réglementation ERP – Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.
🛠️ Adaptation pédagogique de la prestation possible en fonction de la situation
Service handicap du CFA Jean Bosco / UFA Baudimont :
handicap@cfajeanbosco.fr / handicap.cfp@baudimont.com
Service mobilité du CFA Jean Bosco :
mobilité@cfajeanbosco.fr

TARIFS DE LA FORMATION

💶Conditions tarifaires sur demande

Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 «fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage». Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Tarif de la formation : coût parcours OPCO par année de formation : 7227 € . Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap).
Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé.
Article L.6211-1 : **« La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. »**

Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION 2025

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels	Taux d'interruption en cours de formation	Taux de poursuite d'études	Taux d'insertion professionnelle à 6 mois *	Taux d'insertion professionnelle en lien avec le métier *
100 %	**0 %**	**0 %**	**100 %**	**100 %**

Lien Inserjeunes : https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil

** Source = issue de la consolidation des enquêtes réalisées sur l'action / * NC Non Connu*

Fiche mise à jour le 18 mars 2026.

COORDONNÉES
UFA BAUDIMONT
17 rue Saint Maurice – CS 40573 - 62000 ARRAS Cedex
📞 03 21 16 18 00

EXPERT MISE EN RELATION SERVICE DÉVELOPPEMENT DU CFA
developpement@cfajeanbosco.fr
SERVICE DÉVELOPPEMENT UFA BAUDIMONT
relations-entreprises@baudimont.com