

N I V E A U 4 · B a c · D i p l ô m e d ' É t a t

# BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente

Diplôme d'État délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse — Options A et B

## CERTIFICATION VISÉE



### IDENTIFICATION OFFICIELLE DE LA CERTIFICATION

|                                                                                     |                                                                    |
|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| <b>Intitulé exact</b> BAC PRO – Métiers du Commerce et de la Vente (options A et B) | <b>Code RNCP</b> RNCP 38399                                        |
| <b>Certificateur</b> Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse           | <b>Publication RNCP</b> 19/12/2023 (France Compétences)            |
| <b>Échéance</b> 31/12/2028                                                          | <b>Dernière délivrance</b> 31/12/2031                              |
| <b>Code NSF</b> 312 (Commerce, vente)                                               | <b>Fiche officielle</b> francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/ |

## SECTION 1

### Présentation et objectifs de la formation

Le Bac Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente (MCV) forme des professionnels qualifiés capables de vendre, conseiller et fidéliser la clientèle dans tout type de structure commerciale : magasin, grande surface, boutique spécialisée ou site e-commerce.

Le diplôme se décline en deux options : Option A (Animation et gestion de l'espace commercial) et Option B (Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale).

#### Compétences professionnelles visées

- Conseiller un client et conclure une vente dans un environnement omnicanal
- Mettre en valeur l'offre commerciale et finaliser l'acte de vente
- Gérer les commandes, les retours, fidéliser et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial (Option A) ou prospecter et valoriser l'offre (Option B)

## SECTION 2

### Blocs de compétences — Validation possible par blocs

Le diplôme est organisé en blocs de compétences. Chaque bloc peut être validé indépendamment, conformément à l'article L. 6113-1 du Code du travail.

| CODE    | INTITULÉ DU BLOC DE COMPÉTENCES                                        | ÉVALUATION                                 |
|---------|------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| BC01    | Conseiller et vendre — commun                                          | Épreuve E31 · U31 · oral · coef. 3         |
| BC02    | Suivre les ventes — commun                                             | Épreuve E32 · U32 · oral · coef. 2         |
| BC03    | Fidéliser la clientèle et développer la relation client — commun       | Épreuve E33 · U33 · oral · coef. 3         |
| BC04/05 | Option A (Animer espace commercial) OU Option B (Prospecter clientèle) | Épreuve E2 · U2 · écrit 3h · coef. 4       |
| BC06    | Prévention-Santé-Environnement                                         | Épreuve E34 · U34 · écrit 2h · coef. 1     |
| BC07    | Économie-Droit                                                         | Épreuve E11 · U11 · écrit 2h30 · coef. 1   |
| BC08    | Mathématiques                                                          | Épreuve E12 · U12 · écrit 1h · coef. 1     |
| BC09    | Langue vivante A — Anglais (niveau B1+ CECRL)                          | Épreuve E41 · U41 · oral 20 min · coef. 2  |
| BC10    | Langue vivante B (niveau A2+ CECRL)                                    | Épreuve E42 · U42 · oral 20 min · coef. 2  |
| BC11    | Français                                                               | Épreuve E51 · U51 · écrit 2h30 · coef. 2,5 |
| BC12    | Histoire-Géographie et Enseignement Moral et Civique                   | Épreuve E52 · U52 · écrit 2h · coef. 2,5   |
| BC13    | Arts appliqués et cultures artistiques                                 | Épreuve E6 · U6 · écrit 1h30 · coef. 1     |
| BC14    | Éducation physique et sportive                                         | Épreuve E7 · U7 · pratique CCF · coef. 1   |

## Objectifs de compétences à atteindre par bloc professionnel

Compétences visées par bloc, conformes au référentiel de certification du BAC PRO Métiers du commerce et de la vente (arrêté du 17 décembre 2018, annexe I b — RNCP 38399). La validation de chaque bloc atteste de la maîtrise des compétences énoncées ci-dessous.

Rappel architecture : les sous-épreuves E31 (U31), E32 (U32) et E33 (U33) relèvent de l'épreuve E3 « Pratique professionnelle » (coef. 9 avec la sous-épreuve E34 — PSE, U34). Le bloc d'option (4A Animer / 4B Prospecter) est évalué par l'épreuve E2 « Analyse et résolution de situations professionnelles » (U2, écrit 3 h, coef. 4). Chaque bloc professionnel dispose d'une épreuve certifiante autonome.

### BC01 · Conseiller et vendre — commun (sous-épreuve E31 · unité U31)

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

### BC02 · Suivre les ventes — commun (sous-épreuve E32 · unité U32)

- 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

### BC03 · Fidéliser la clientèle et développer la relation client — commun (sous-épreuve E33 · unité U33)

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

### BC04 · Animer et gérer l'espace commercial — Option A (épreuve E2 · unité U2 · écrit 3 h)

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

### BC05 · Prospecter et valoriser l'offre commerciale — Option B (épreuve E2 · unité U2 · écrit 3 h)

- Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation
- Participer à la conception d'une opération de prospection
- Mettre en œuvre une opération de prospection
- Suivre et évaluer l'action de prospection
- Valoriser les produits et/ou les services

## Validation par blocs de compétences

Cette certification est organisée en blocs de compétences conformément au référentiel publié par France Compétences.

Les candidats ayant déjà obtenu un ou plusieurs blocs de compétences peuvent, sous réserve des dispositions prévues par le certificateur, être dispensés des évaluations correspondantes.

Le bénéfice des blocs de compétences acquis est conservé conformément à la réglementation applicable à la certification visée.

Le détail des blocs de compétences est consultable sur la fiche RNCP de la certification sur le site de France Compétences.

## SECTION 3

## Publics et prérequis

### Public concerné

- Jeunes de 15 à 29 ans révolus en contrat d'apprentissage (15 ans révolus si fin de 3<sup>e</sup> validée)
- Âge limite porté à 35 ans révolus dans certains cas (signature après diplôme supérieur, rupture indépendante, inaptitude temporaire — délai max. 1 an entre les contrats)
- Tout public à partir de 30 ans en contrat de professionnalisation (sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap)

### Prérequis exigés

- Être issu d'une classe de 3<sup>e</sup> validée (pour entrée en seconde) ou d'une seconde générale, technologique ou professionnelle (pour entrée en 1<sup>re</sup>)
- Ou justifier d'un CAP, titre professionnel ou diplôme équivalent de niveau 3
- Avoir signé ou être en démarche de signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Réussir le test de positionnement et l'entretien de motivation organisés par AXIS F.O.I

### Accessibilité aux personnes en situation de handicap (PSH)

AXIS F.O.I s'engage à rendre ses formations accessibles aux personnes en situation de handicap. Les sites de formation sont conformes à la réglementation ERP. Un référent handicap est désigné et joignable pour étudier les adaptations nécessaires (aménagement du parcours, des supports, des modalités d'évaluation, mobilisation du réseau Agefiph 974 / Cap emploi 974 / MDPH 974 / Ressource Handicap Formation).

*Le rôle de référent handicap fait l'objet d'une lettre de mission formalisée (réf. interne LM-RH-001) précisant les missions, le temps dédié et les objectifs annuels.*

**Référente handicap** : Mme Cyndi SOMARIA — 06 13 98 23 91 — contactaxisfoi@gmail.com

## SECTION 4

### Modalités et délais d'accès

#### Procédure d'inscription

| 1                | 2                                     | 3                         | 4                 | 5                        |
|------------------|---------------------------------------|---------------------------|-------------------|--------------------------|
| Prise de contact | Étude dossier & entretien (5j ouvrés) | Aide recherche entreprise | Signature contrat | Intégration en formation |

*Pour les contrats d'apprentissage et de professionnalisation, AXIS F.O.I procède en amont à la vérification de la cohérence entre les missions confiées par l'entreprise d'accueil et le référentiel d'activités et de compétences de la certification visée (RNCP38399). Cette analyse partagée avec l'entreprise est tracée dans la fiche de recueil des besoins entreprise (F-BE-01) et la synthèse d'analyse des besoins (FS-001).*

**Délai moyen entre la demande et le début de la prestation** : de quelques jours à 15 jours après validation du dossier complet

#### Calendrier prévisionnel

| CALENDRIER PRÉVISIONNEL                 |                                                                |
|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| Rentrée prochaine session               | juillet 2026                                                   |
| Fin du cycle de formation               | juin 2029 (parcours 3 ans) ou juin 2028 (parcours 2 ans)       |
| Épreuves certifiantes                   | CCF + épreuves ponctuelles nationales — Académie de La Réunion |
| Date limite recommandée pour le dossier | 31 août 2026                                                   |

## SECTION 5

### Durée, rythme et organisation

|                                                                                                                                |                                                                                                                                 |                                                                                                                    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <br><b>1 850h</b><br>En centre de formation | <br><b>3 ans</b><br>Présentiel · Saint-Denis | <br><b>100%</b><br>Alternance |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Rythme d'alternance** : semaines en centre de formation et semaines en entreprise

**Statuts d'accueil** : apprenti(e) ou salarié(e) en contrat de professionnalisation

*Un parcours en 2 ans (1 350 heures, cycle terminal en alternance) est accessible aux titulaires d'un CAP ou équivalent, ou aux candidats issus d'une 2<sup>nd</sup>e générale/techno/pro (durée adaptée après positionnement préalable).*

## SECTION 6

### Contenu et méthodes pédagogiques

Le programme est conforme au référentiel RNCP 38399. Il alterne enseignements généraux (BC06 à BC14), enseignements professionnels communs (BC01 à BC03) et enseignements professionnels spécifiques à l'option choisie (BC04 pour l'Option A — Animation et gestion de l'espace commercial, BC05 pour l'Option B — Prospection et valorisation de l'offre).

#### Méthodes pédagogiques mobilisées

- Cours magistraux et apports théoriques structurés
- Études de cas réels issus du tissu commercial réunionnais
- Mises en situation professionnelles, jeux de rôle, simulations de vente et de prospection
- Travaux dirigés en sous-groupes et chef-d'œuvre transversal
- Visites pédagogiques et retours d'expérience d'unités commerciales
- Ressources numériques mises à disposition via plateforme dédiée
- Suivi individualisé par un référent pédagogique tout au long du parcours

## SECTION 7

### Moyens techniques et pédagogiques

AXIS F.O.I met à disposition de chaque apprenant l'ensemble des moyens techniques, humains et pédagogiques nécessaires à l'atteinte des objectifs de la formation, conformément aux exigences Qualiopi (indicateurs 19 et 20).

#### Locaux et environnement de formation

- Salles de cours équipées (tables, chaises, tableau blanc, écran connecté)
- Salle de cours avec postes individuels et connexion internet haut débit
- Espace polyvalent reconfigurable pour ateliers, mises en situation et jeux de rôle
- Salle de pause et espace de convivialité dédié aux apprenants
- Locaux conformes aux normes d'accessibilité PSH (Personnes en Situation de Handicap)
- Conformité ERP : sécurité incendie, évacuation, premiers secours

#### Équipements pédagogiques et matériel

- Tableaux blancs interactifs (TBI) ou paperboards
- Ordinateurs équipés de la suite bureautique (traitement de texte, tableur, présentation)
- Caisse (IPAD) mises en situation commerciales
- Matériel de merchandising : présentoirs, étiquettes, PLV, supports d'animation commerciale

#### Ressources numériques et documentaires

- Liens PADLET ,
- Espace numérique de travail (ENT) pour le suivi individualisé apprenant / formateur / entreprise
- Logiciels professionnels : caisse, gestion commerciale, marketing digital de base

#### Encadrement pédagogique et humain

- Équipe pédagogique composée de formateurs qualifiés et expérimentés dans le secteur du commerce
- Référent pédagogique dédié assurant le suivi individualisé de chaque apprenant
- Référent handicap pour l'accompagnement des apprenants en situation de handicap
- Référent entreprise assurant le lien avec les maîtres d'apprentissage et tuteurs
- Coordinatrice de formation pour le pilotage du parcours et la gestion administrative

#### Supports remis à l'apprenant

- Livret d'accueil et règlement intérieur dès l'entrée en formation
- Programme détaillé, calendrier de la formation et planning des évaluations
- Livret de l'apprenti(e) pour le suivi du parcours et la liaison CFA / entreprise
- Supports de cours numériques et imprimés pour chaque module enseigné
- Fiches méthodologiques, grilles d'auto-évaluation et fiches d'entraînement aux épreuves

## SECTION 8

### Modalités d'évaluation

| ÉVALUATION CONTINUE                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | ÉVALUATION FINALE                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Test de positionnement à l'entrée en formation</li> <li>■ Évaluations formatives à chaque séquence pédagogique</li> <li>■ Examens blancs en conditions réelles (au moins 2 par année)</li> <li>■ Évaluations en milieu professionnel via le livret d'apprentissage</li> <li>■ Bulletins de notes semestriels avec coefficients</li> </ul> | <p>Le candidat prépare le Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente. Les épreuves se déroulent principalement en CCF (Contrôle en Cours de Formation) selon le calendrier de l'Académie de La Réunion, complétées par les épreuves ponctuelles nationales pour certaines unités (arrêté du 17/12/2018).</p> <p>La certification est délivrée par capitalisation de l'ensemble des unités/blocs de compétences.</p> <p>Possibilité de conservation des notes pendant 5 ans en cas de non-obtention.</p> <p><i>Aménagements possibles pour les candidats en situation de handicap, sur demande auprès du référent handicap et de l'autorité académique.</i></p> |

## SECTION 9

### Résultats, débouchés et poursuites de parcours

#### Taux de réussite à l'examen

##### INDICATEURS DE RÉSULTATS — PROMOTION EN COURS

AXIS F.O.I est un nouveau CFA. La première promotion BAC PRO MCV étant en cours, les premiers résultats consolidés (taux de présentation à l'examen, taux d'obtention) seront publiés à partir de 2027, selon le calendrier des sessions de certification. Références nationales : InserJeunes ([inserjeunes.education.gouv.fr](http://inserjeunes.education.gouv.fr)) — fiche RNCP 38399 ([francecompetences.fr](http://francecompetences.fr)) — art. L. 6111-8 du Code du travail.

#### TAUX D'OBTENTION DES CERTIFICATIONS PRÉPARÉES :

| Session | Nombre de stagiaires | Taux de réussite à l'examen | Taux de rupture des contrats d'apprentissage | Taux d'insertion dans l'emploi | Taux d'insertion dans le métier visé | Taux d'insertion poursuite d'études | Taux de satisfaction des alternants en fin de cycle | Valeur ajoutée de l'établissement |
|---------|----------------------|-----------------------------|----------------------------------------------|--------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------------------------------|-----------------------------------|
|         |                      |                             |                                              |                                |                                      |                                     |                                                     |                                   |

#### Débouchés professionnels



##### Débouchés immédiats

- ▶ Vendeur-conseil / Conseiller(e) de vente
- ▶ Commercial(e) / Télévendeur(se) / Téléconseiller(e)
- ▶ Chargé(e) de clientèle / Assistant(e) ADV
- ▶ Option A : Employé(e) commercial(e), marchandiseur
- ▶ Option B : Prospecteur(rice), attaché(e) commercial(e)



##### Évolutions avec expérience

- ▶ Manager adjoint(e) / Chef d'équipe
- ▶ Responsable de rayon / Chef des ventes
- ▶ Responsable e-commerce
- ▶ Manager UC de proximité
- ▶ Vers le BTS MCO ou BTS NDRC

**Taux d'insertion (national, fiche RNCP 38399) :** taux d'insertion dans l'emploi et dans le métier visé consultables sur la fiche France Compétences — date de consultation à indiquer.

## Passerelles, équivalences et poursuites de parcours

Au sein de l'offre AXIS F.O.I, le BAC PRO MCV s'inscrit au cœur d'un parcours progressif :



### Passerelles sortantes et VAE

En cas de non-validation totale du diplôme, les blocs validés sont conservés (conservation des notes pendant 5 ans) et peuvent être valorisés pour représenter le BAC PRO MCV ultérieurement, préparer un autre BAC PRO du secteur tertiaire (BAC PRO AGOrA — Assistance à la Gestion des Organisations et de leurs Activités, BAC PRO Accueil-relation clients et usagers, BAC PRO Logistique), ou valoriser les compétences auprès d'un employeur. Le BAC PRO MCV est également accessible par la VAE pour les candidats justifiant d'au moins un an d'expérience professionnelle en lien avec le référentiel.

### Poursuites d'études après le BAC PRO MCV

- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) — proposé par AXIS F.O.I
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
- BTSA Technico-commercial / BUT Techniques de Commercialisation (TC) / BUT GACO
- Insertion professionnelle directe sur les postes cibles

## SECTION 10

## Tarifs et modalités de financement

### Contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation

Le coût pédagogique est pris en charge par l'OPCO compétent dont dépend l'entreprise, selon le NPEC (Niveau de Prise en Charge) fixé par France Compétences pour le BAC PRO MCV – RNCP 38399, modulé par la branche professionnelle de l'employeur (code IDCC).

**NPEC exact applicable** : consultable sur [francecompetences.fr/referentiels-et-bases-de-donnees/](http://francecompetences.fr/referentiels-et-bases-de-donnees/) ou auprès de l'OPCO concerné

### Autres dispositifs

CPF, Plan de Développement des Compétences, financement personnel, Pro-A, transitions professionnelles : tarif sur devis personnalisé après étude du dossier — nous consulter.

### Reste à charge

- ✓ **Apprenant** : aucun reste à charge en contrat d'apprentissage / professionnalisation, sous réserve d'acceptation OPCO.
- ⚠ **Entreprise** : reste à charge éventuel uniquement si le coût pédagogique annuel dépasse le NPEC validé par la branche (art. L. 6332-14 Code du travail).

## SECTION 11

## Contact AXIS F.O.I

| CENTRE DE FORMATION                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | IDENTIFIANTS LÉGAUX                                                                                                                                                                                              |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>AXIS F.O.I — exploité par la SARL CYNDI SOMARIA</b><br/>43 rue Roland Garros, 97400 Saint-Denis, La Réunion<br/>☎ <b>06 13 98 23 91 / 06 92 77 57 05</b><br/>✉ <a href="mailto:contactaxisfoi@gmail.com">contactaxisfoi@gmail.com</a><br/>Référente pédagogique. &amp; handicap : Mme Cyndi SOMARIA, Gérante</p> | <p><b>N° SIRET</b> : 912 473 105 00019<br/><i>RCS Saint-Denis</i><br/><b>N° déclaration d'activité</b> : 04973500597<br/><b>Code NAF</b> : 8559A<br/><b>Référent qualité</b> : David CURVEUR , Cyndi SOMARIA</p> |