MFR IFACOM

BAC PRO
MÉTIERS DE LA VENTE ET DU COMMERCE

MÉTIERS VISÉS & DÉBOUCHÉS

Option A :
- Vendeur conseil
- Conseiller
- Télé-conseiller

Option B :
- Commercial sédentaire/ ou terrain
- Conseiller relation client à distance

POURSUITE D'ÉTUDES
- BTS MCO ou NDRC
- Mention complémentaire
- Formation interne aux enseignes

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le candidat est formé et évalué à :
- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client

CONDITIONS D'ADMISSION
- Avoir 15 ans à la signature
- Sortir de classe de 3ème
- Maîtriser les savoirs de base (compter, lire et écrire français)
- Ou être titulaire d'un CAP, BEP, BEPA (niveau 3), ou 1ère BAC
- Passer un entretien de positionnement
- Signer un contrat d'apprentissage

DURÉE
- 14 semaines en seconde
- 19 semaines en première
- 20 semaines en terminale

RYTHME
- 1 semaine en formation
- 1 à 2 semaines en entreprise
- 35 heures de cours

TEMPS EN ENTREPRISE
- 63% du temps

PRESTATIONS DE SERVICES
- **212 € à 249,50 € par mois** selon la classe (hébergement, restauration, séjour à l'étranger)
- Prise en charge du coût de la formation par l'OPCO de l'entreprise d'accueil
- Pré inscription de **30 €**

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS
- Marketing
- Prévention, Santé et Environnement
- Techniques de vente
- Gestion commerciale
- informatique/Digitalisation
- Économie - Droit
- Accompagnement professionnel et individualisé

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX
- Français
- Mathématiques
- LV1 : anglais
- LV2 : espagnol
- Histoire – Géographie
- Arts appliqués
- Éducation Physique et Sportive

Statut : Salarié d'une entreprise en contrat d'apprentissage

ENTREPRISE D'ACCUEIL

√ Entreprises de distribution des secteurs alimentaires spécialisées : hypermarchés, supermarchés
√ Grandes surfaces spécialisées : bricolage, sport, jouets...
√ Magasins traditionnels : prêt à porter, bijouterie, décoration...
√ Entreprises de distribution ou de services avec clientèle de professionnels ou particuliers

ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

Option A

√ Animer et gérer l'espace de vente
√ Conseiller et vendre
√ Suivre et fidéliser la clientèle

Option B

√ Prospecter/développer le portefeuille clients
√ Développer la relation client
√ Vendre
√ Réaliser le suivi des ventes

RÉMUNÉRATION :

Salaire minimum mensuel au 01.06.2026

Salaire minimum brut mensuel (base 35 heures) 1 867,02€, taux horaire : 12,31€

	-18 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans
1ère année	27% 504€	43% 802€	53% 989€
2ème année	39% 728€	51% 952€	61% 1 138€
3ème année	55% 1026€	67% 1 250€	78% 1 456€

MÉTHODES MOBILISÉES

- Plateforme pédagogique, cours en présentiel et en distanciel.
- Etudes de cas et travaux dirigés.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Examen ponctuel en fin de cursus de formation selon les modalités définies dans la fiche RNCP.
Contrôle en Cours de Formation (CCF), sur certaines matières.
Nom du certificateur : Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse
Date d'enregistrement au RNCP 06/01/2019 et date d'échéance d'enregistrement : **31/12/2028**
RNCP N°38399. https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Navette La Roche-sur-Yon jusqu'au CFA mise en place pour le lundi matin et vendredi midi uniquement.
A 3mn, un arrêt de bus ligne "Impuls'yon". Parking élèves sur place. Bâtiments aux normes d'accessibilités aux personnes en situation d'handicap. Accessibilité à la formation : nous consulter pour étudier avec notre référent handicap (Freddy JOSSAND) la faisabilité selon le handicap.

Une enquête menée sur l'insertion professionnelle révèle que **61.3 %** des anciens élèves sont en formation et **39 %** en situation d'emploi.

MFR IFACOM

BAC PRO

MÉTIERS DE LA VENTE ET DU COMMERCE

Statut : Salarié d'une entreprise en contrat d'apprentissage

PRINCIPES ET CARACTÉRISTIQUES

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

DURÉE

- Jeune de moins de 30 ans

- 14 semaines de cours en seconde
- 19 semaines de cours en première
- 20 semaines de cours en terminale

- Début de contrat : dès le **01/07/2026**
- Période d'essai de 45 jours travaillés en entreprise
- 5 semaines de congés payés par an
- Début de fin de contrat : dès le **29/08/2029**

RYTHME

- 1 semaine en formation
- 2 semaines en entreprise
- 35 heures de cours

DÉMARCHES À SUIVRE

DEMANDE D'INFORMATION

- Contacter la MFR IFACOM
- Envoi de documentation et/ou dossier de candidature

PARTENARIAT

- Entretien de motivation pour valider le projet professionnel du jeune
- Rencontre avec l'entreprise pour valider ses besoins
- Mise en relation de jeunes en recherche des entreprises intéressées
- Contacts réguliers par téléphone ou e-mail

RENTRÉE SCOLAIRE

- Envoi du dossier de rentrée à la famille fin août
- Rentrée scolaire en septembre

Contrat d'apprentissage

SIMULATION FINANCIÈRE

RÉMUNÉRATION

Salaire minimum mensuel au **01.06.2026**

Salaire minimum brut mensuel (base 35 heures) 1 867,02€, taux horaire : 12,31€

La rémunération dépend de l'âge, de l'année de formation et de la situation du jeune avant le contrat.

RÉMUNÉRATION :
Salaire minimum mensuel au 01.06.2026
Salaire minimum brut mensuel (base 35 heures) 1 867,02€, taux horaire : 12,31€

	-18 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans
1ère année	27% 504€	43% 802€	53% 989€
2ème année	39% 728€	51% 952€	61% 1 138€
3ème année	55% 1026€	67% 1 250€	78% 1 456€

+26 ans 100% du SMIC. Pas de charges patronales pour les contrats d'apprentissage (-10 salariés)
Pour les entreprises de plus de 10 salariés, s'ajoutent environ 10% de charges patronales.

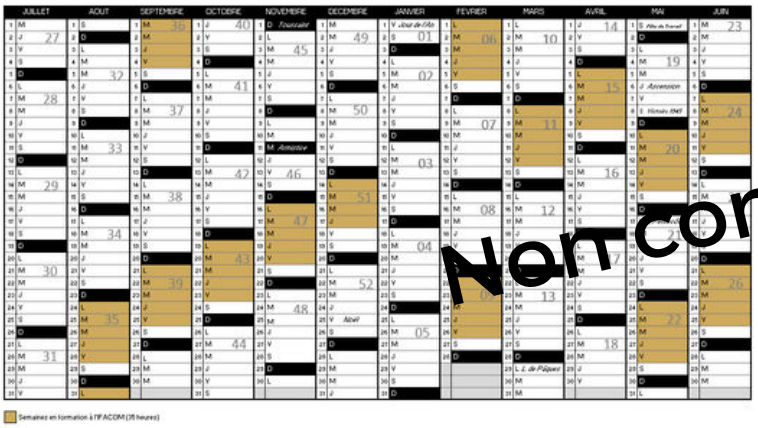
LE PLANNING DE FORMATION BAC PRO MCV

PLANNING 1ÈRE ANNÉE : 2NDE

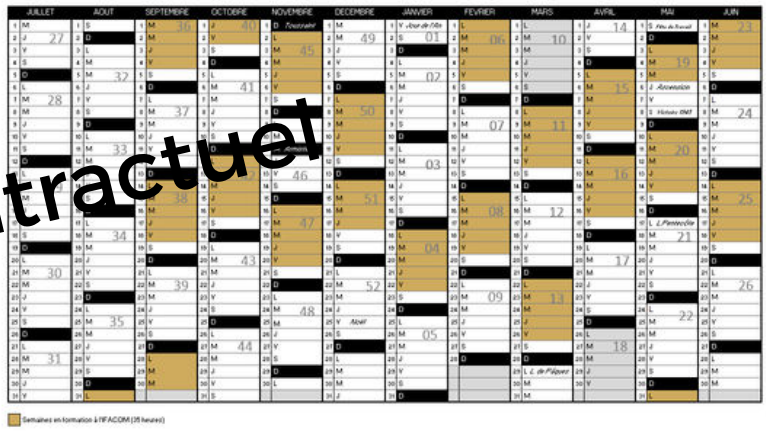
Planning prévisionnel 2026-2027 - Sous réserve de modifications
1 ère Année - en contrat d'apprentissage

Rythme alternance en SEMAINE en centre de formation (exemple : non contractuel)

Classe de seconde



Classe de Première



Non contractuel