

Bac pro MCV

Métiers du commerce et de la vente

Réussir sa VAE

Livret 1, Livret 2 et entretien avec le jury : la méthode complète.

Sommaire

Comment utiliser ce guide	5
----------------------------------	----------

Ce qui a changé : l'essentiel en une page	7
--	----------

Chapitre 1 – Le cadre de la VAE bac pro Métiers du commerce et de la vente	9
---	----------

1.1 Le diplôme en bref	9
1.2 Option A ou option B : faire le bon choix	10
1.3 La réforme de la VAE en pratique	12
1.4 Le référentiel en vigueur	13
1.5 Les étapes du parcours	14
1.6 Qui fait quoi ?	14
1.7 Financer sa démarche	15
1.8 Ce que la VAE évalue réellement	16
1.9 Profils typiques : ce que chacun doit mettre en avant	17
1.10 Seul ou accompagné ?	19

Chapitre 2 – Le référentiel décodé, bloc par bloc	20
--	-----------

2.1 Comment lire un référentiel	20
2.2 Bloc 1 : Conseiller et vendre (bloc commun, BC01)	21
2.3 Bloc 2 : Suivre les ventes (bloc commun, BC02)	23
2.4 Bloc 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client (bloc commun, BC03)	25
2.5 Bloc 4 option A : Animer et gérer l'espace commercial (BC04)	27
2.6 Bloc 4 option B : Prospecter et valoriser l'offre commerciale (BC05)	29
2.7 Les blocs d'enseignement général et leur traitement en VAE	31
2.8 Cartographier son expérience	32
2.9 Les savoirs associés : ce qu'ils recouvrent	33

Chapitre 3 – Le Livret 1 : réussir le dossier de faisabilité	35
---	-----------

3.1 À quoi sert le dossier de faisabilité	35
3.2 Choisir les expériences à présenter	36
3.3 Décrire ses activités	37
3.4 Les justificatifs	39
3.5 Les erreurs fréquentes	39
3.6 Si la demande n'est pas recevable	40
3.7 Viser le diplôme entier ou des blocs ?	40

Chapitre 4 – Le Livret 2 : rédiger un dossier de validation solide	42
---	-----------

4.1 Ce que le dossier doit démontrer	42
4.2 Choisir ses situations	43
4.3 Couvrir le référentiel	43
4.4 Structurer une situation	44
4.5 Passer de la description à l'analyse	45
4.6 Le style	46
4.7 L'anonymisation et la confidentialité	47
4.8 L'intelligence artificielle : la règle	47
4.9 Les erreurs fréquentes	47
4.10 Présenter son parcours et son contexte de travail	48

4.11 Une situation réécrite de bout en bout	49
Chapitre 5 – Situations rédigées et commentées	51
5.1 Comment utiliser ces exemples	51
5.2 Situation 1: la vente d'une literie dans un contexte omnicanal	51
5.3 Situation 2: le suivi d'une installation en retard	53
5.4 Situation 3: l'ouverture et l'évaluation de comptes fidélité	55
5.5 Situation 4: la réception d'une livraison non conforme	56
5.6 Situation 5: une animation commerciale avec bilan	57
5.7 Situation 6: une opération de prospection téléphonique	59
5.8 Ce que ces situations ont en commun	60
Chapitre 6 – Connaissances et posture professionnelles	61
6.1 Ce que le jury peut vérifier	61
6.2 Les repères de la vente et du droit de la consommation	61
6.3 Les données personnelles des clients	63
6.4 Les indicateurs commerciaux à savoir expliquer	63
6.5 Les repères de l'espace de vente (option A surtout)	65
6.6 Le vocabulaire de l'omnicanal	66
6.7 La posture attendue	66
6.8 Les limites de votre fonction	67
6.9 Les techniques de vente et de communication à savoir nommer	67
Chapitre 7 – L'entretien avec le jury	70
7.1 Le déroulement	70
7.2 Préparer votre présentation	71
7.3 Banque de questions d'entraînement	71
7.4 Six réponses commentées	73
7.5 Les questions déstabilisantes	75
7.6 Le jour J	76
7.7 Après le jury	76
7.8 S'entraîner efficacement	77
Chapitre 8 – Plan de travail et outils	79
8.1 Un plan sur douze semaines	79
8.2 Check-list avant dépôt du dossier de faisabilité (Livret 1)	80
8.3 Check-list avant envoi du dossier de validation (Livret 2)	81
8.4 Check-list avant le jury	81
8.5 Banque d'idées de situations	82
Annexe 1 – Grilles d'auto-évaluation par bloc	84
Bloc 1 – Conseiller et vendre	84
Bloc 2 – Suivre les ventes	84
Bloc 3 – Fidéliser la clientèle et développer la relation client	85
Bloc 4 option A – Animer et gérer l'espace commercial	85
Bloc 4 option B – Prospecter et valoriser l'offre commerciale	86
Annexe 2 – Sources et liens utiles	88
Le diplôme	88
La VAE	88
Les repères professionnels	89
Votre interlocuteur principal	89

Comment utiliser ce guide

Ce guide s'adresse aux personnes qui travaillent, ou ont travaillé, dans la vente et le commerce et qui veulent obtenir le baccalauréat professionnel «Métiers du commerce et de la vente» (bac pro MCV) par la validation des acquis de l'expérience (VAE). Vendeur ou vendeuse en magasin, employé de commerce, conseiller de vente, employé libre-service, hôte de caisse ayant évolué vers la mise en rayon, téléconseiller en vente à distance, commercial terrain, technico-commercial débutant : si vous accueillez, conseillez, vendez, mettez en avant des produits ou prospectez des clients, ce diplôme vous concerne.

Ce n'est pas un manuel de cours. C'est un guide de travail, à garder à côté de vous pendant toute la démarche. Il suit l'ordre réel de votre parcours.

- **Vous hésitez encore ?** Lisez le chapitre 1 en entier. Il explique le diplôme, la réforme de la VAE, le financement et, surtout, comment choisir entre l'option A (animation et gestion de l'espace commercial) et l'option B (prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale). C'est la première décision importante, et elle se prend avant le dossier de faisabilité.
- **Vous préparez votre dossier de faisabilité (l'ancien Livret 1) ?** Lisez le chapitre 2 pour comprendre le référentiel, puis le chapitre 3.
- **Votre demande est recevable et vous rédigez le dossier de validation (l'ancien Livret 2) ?** Les chapitres 2, 4 et 5 sont votre base de travail : référentiel décodé bloc par bloc, méthode de rédaction, six situations rédigées et commentées.
- **Le jury approche ?** Les chapitres 6 et 7 vous préparent : connaissances que le jury peut vérifier, posture attendue, plus de quarante questions d'entraînement.
- **À tout moment**, le chapitre 8 vous donne un plan sur douze semaines et des check-lists, et l'annexe 1 propose des grilles d'auto-évaluation à remplir au crayon.

LES EXEMPLES SONT FICTIFS

Toutes les personnes, entreprises, enseignes et données chiffrées de ce guide sont fictives. Elles illustrent une méthode. Ne les recopiez jamais : le jury repère très vite un texte qui ne vient pas de votre expérience, et votre crédibilité ne se rattrape pas.

CHAPITRE 1

Le cadre de la VAE bac pro Métiers du commerce et de la vente

1.1 Le diplôme en bref

Le baccalauréat professionnel spécialité «Métiers du commerce et de la vente» forme des employés qualifiés capables d'accueillir, de conseiller et de vendre, de suivre les ventes et de fidéliser la clientèle, dans un environnement où le client achète aussi bien en magasin qu'à distance. Selon l'option, le titulaire anime et gère un espace de vente (option A) ou prospecte une clientèle et valorise une offre (option B).

Repère	Ce qu'il faut retenir
Intitulé	Bac pro Métiers du commerce et de la vente
Options	A : Animation et gestion de l'espace commercial ; B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
Niveau	Niveau 4 (niveau baccalauréat)
Fiche RNCP	RNCP38399, active, échéance 31/12/2028
Certificateur	Ministère de l'Éducation nationale
Texte de création	Arrêté du 17 décembre 2018 (JO du 6 janvier 2019), modifié en 2024
Domaine	Commerce, vente (NSF 312)

Les métiers visés

Le diplôme correspond à des emplois que vous connaissez sans doute déjà sous d'autres noms. Les fiches de présentation officielles et les organismes de formation citent notamment : vendeur ou vendeuse, vendeur conseil, conseiller de vente, employé de commerce, employé de libre-service, adjoint au responsable de rayon dans les petites structures, assistant commercial, chargé de clientèle, téléconseiller en vente, commercial ou prospecteur, représentant débutant.

Les lieux d'exercice

- **Option A :** magasins de proximité, grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, magasins franchisés ou indépendants, boutiques, rayons traditionnels (boucherie, fromage, poissonnerie en libre-service assisté), drives et retraits en magasin, espaces de vente d'une enseigne qui vend aussi en ligne.
- **Option B :** entreprises qui vont chercher leurs clients : vente aux professionnels ou aux particuliers, en face à face ou à distance, distributeurs, grossistes, agences (immobilier, assurance, téléphonie, énergie, automobile), centres de relation client orientés vente, services commerciaux de PME, salons et foires.

1.2 Option A ou option B : faire le bon choix

C'est la première vraie décision de votre démarche. Elle se prend **avant** le dossier de faisabilité, car vous déposez une demande pour une option précise. Le choix ne dépend pas de votre secteur, mais de **ce que vous faites réellement** au quotidien.

Ce qui est commun aux deux options

Trois blocs professionnels sont communs : conseiller et vendre ; suivre les ventes ; fidéliser la clientèle et développer la relation client. Un vendeur en magasin et un commercial terrain les mobilisent tous les deux : ils découvrent les besoins, argumentent, concluent, s'occupent de la commande, traitent une réclamation, enrichissent un fichier client.

Ce qui distingue les options

Question	Option A	Option B
Où se passe la vente ?	Dans un espace de vente où le client vient	Chez le client, au téléphone, sur un salon : vous allez vers lui
Votre tâche « en plus » de la vente	Réceptionner, stocker, mettre en rayon, implanter, baliser, animer le point de vente	Constituer un fichier, organiser une opération de prospection, la mener, l'évaluer
Vos outils	Planogramme, étiquetage, inventaire, PLV, caisse	Fichier prospects, CRM, script d'appel, agenda de rendez-vous, documentation commerciale
Vos indicateurs	Ruptures, démarque, chiffre d'affaires du rayon, panier moyen	Nombre d'appels, de rendez-vous obtenus, taux de transformation, nouveaux clients

Le test des cinq questions

Répondez honnêtement par oui ou non.

FIN DE L'EXTRAIT GRATUIT · 90 PAGES DANS LA VERSION COMPLÈTE

Vous avez aimé ces pages ? Choisissez votre formule.

Réussir sa VAE : Bac pro MCV – Métiers du commerce et de la vente. Paiement sécurisé, PDF envoyé par e-mail juste après l'achat.

LE PLUS COMPLET

Guide Bac pro MCV + guide de l'oral

Livret 1, Livret 2, jury, puis la préparation de l'entretien

24,90 € au lieu de 29,80 € séparément



Guide Bac pro MCV seul

Livret 1, Livret 2 et jury, bloc par bloc

14,90 €



Relecture de votre Livret 2

Corrections et conseils sur votre dossier

dès 49 €



Touchez une formule pour l'ouvrir sur reussirmavae.fr · Toutes les formules : reussirmavae.fr/vae-par-diplome