

# BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

**Option A Animation et gestion de l'espace commercial**  
**Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale**

**Sur 2 ans – Diplôme d'État de Niveau 4 (BAC)**

**RNCP Option A n° : 32208**

RNCP32208 - BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option A  
Animation et gestion de l'espace commercial - France Compétences  
(francecompetences.fr)

**RNCP Option B n° : 32259**

RNCP32259 - BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option B  
Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale - France  
Compétences (francecompetences.fr)

## DURÉE

1 350 heures

## DATES DE LA FORMATION

Du 5/09/2023 au 30/06/2025

## LIEU

30 RUE DES BERCEAUX – 62630 ETAPLES

## MODALITÉS-DÉLAIS D'ACCÈS

Sur dossier d'inscription avec un entretien individuel.  
Sur devis / contrat / convention de formation (avec CGV)  
Entrée en formation entre 1 et 9 mois après entretien et  
complétude du dossier.

## NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum : 10 – Maximum : 20

## ACCESSIBILITÉ DES LOCAUX

Locaux conformes à la réglementation E.R.P. et accessibles  
aux personnes à mobilité réduite. Adaptation  
pédagogique possible pour les personnes en situation de  
handicap, tutorée par le référent handicap de la structure.

## TARIF DE LA FORMATION

**En contrat d'apprentissage : 7 465 €.** Le tarif est pris en  
charge par l'OPCO de l'entreprise. Il peut varier selon la  
convention collective dont dépend l'employeur.

**\*La formation est gratuite pour l'alternant. Un complément peut être accordé  
pour les apprenants en situation de handicap.**

## NIVEAUX DE PERFORMANCE ET D'ACCOMPLISSEMENT DE LA FORMATION NOUVELLE FORMATION

### Valeurs ajoutées du centre :

Au sein d'un lycée Professionnel, vous disposez :  
D'un self et d'un snack.  
D'ateliers techniques performants et conformes.  
D'un point écoute ainsi que d'un lieu ressources.  
Gare à proximité <500 mètres

## MÉTIERS VISÉS

Chargé de clientèle  
Vendeur en magasin  
Préparateur de commandes

Conseiller de vente  
Hôte de caisse

## LIEUX D'EXERCICE

Commerces de proximité, de luxe et utilitaires, ...  
Supermarchés, hypermarchés  
Grandes surfaces spécialisées

## PUBLIC

Avoir entre 16 et 29 ans révolus. Pas de conditions d'âge pour les  
personnes reconnues travailleurs handicapés.  
Avoir une présentation impeccable, soignée, le sens du commerce.

## PRÉREQUIS

Projet professionnel confirmé - Chercher une entreprise d'accueil  
Niveau 3 acquis (CAP/BEP/autre équivalent)  
Goût et aptitude pour la relation commerciale

**\*Les candidats ajournés peuvent conserver les bénéfices des épreuves dont  
les notes sont égales ou supérieures à 10/20 pendant les 5 sessions suivantes.**

## OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉS

**Option A :** Acquérir des compétences centrées sur l'animation et la  
gestion de l'espace commercial.

**Option B :** Prospection clientèle et valorisation de l'offre  
commerciale.

## MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cours magistraux – exercices pratiques et interactifs.

Assistance informatique en atelier

Mises en situations professionnelles et d'examens.

Les activités sont progressives et permettent à chacun de  
valoriser ses savoirs en évitant toute situation d'échec.

Identification d'un tuteur en entreprise.

**\*Formation en présentiel et distanciel selon situation sanitaire.**

## ENCADRANTS PÉDAGOGIQUES

5 formateurs titulaires d'un master, 3 d'une licence, 1 d'un BTS.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION

Test de positionnement, évaluation en cours de formation, examens  
blancs, relevés de notes et appréciations, entretien pédagogique  
personnalisé, livret de suivi pédagogique.

Date de l'examen : juin 2025.

## RÉMUNÉRATION APPRENANT

### SALAIRE MINIMUM MENSUEL D'UN APPRENTI EN 2023

En % du SMIC	16 - 17 ans	18 - 20 ans	21 - 25 ans	26 ans et +
<b>1<sup>ère</sup> année</b>	<b>27 %</b>	<b>43 %</b>	<b>53 % du SMIC</b> , soit 905,92 € où <b>53 %</b> <b>du SMC</b>	<b>100 %</b> <b>du</b> <b>SMIC</b> <b>ou du</b> <b>SMC</b>
En montant	461,51 €	734,99 €		
<b>2<sup>ème</sup> année</b>	<b>39 %</b>	<b>51 %</b>	<b>61 % du SMIC</b> , soit 1042,66 € où <b>61 %</b> <b>du SMC</b>	
En montant	666,62 €	871,73 €		
<b>3<sup>ème</sup> année</b>	<b>55 %</b>	<b>67 %</b>	<b>78 % du SMIC</b> , soit 1333,24 € où <b>78 %</b> <b>du SMC</b>	
En montant	940,10 €	1145,22 €		

## MATIÈRES ENSEIGNÉES

- Français
- Histoire géographie / Education civique
- LV 1 /Anglais, LV2 /Espagnol
- Mathématiques
- Arts appliqués
- Economie
- Droit
- Prévention santé environnement
- Conseiller, suivre et vendre
- Fidéliser et développer la relation client

### OPTION A :

Animation et gestion de l'espace commerciale  
- **Animer et gérer l'espace commercial**

### OPTION B :

Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale  
- **Prospecter et valoriser l'offre commerciale**

## MODULES COMPLÉMENTAIRES

Soutien au dossier professionnel - Examens blancs – Évaluations en cours de formation – Accompagnement au choix d'orientation -  
Coanimation des enseignants français / mathématiques / matières professionnelles

## ÉQUIVALENCES, PASSERELLES, SUITE DE PARCOURS ET INSERTION PROFESSIONNELLE

**Ce BAC PRO peut vous permettre l'accès direct à l'emploi.**

### Exemples d'équivalences du BAC PRO MCV :

- Titre pro conseillers de vente
- Titre pro Vendeur conseil en magasin

### Poursuivre ses études jusqu'au bac +2 après un BAC PRO MCV :

Les diplômés d'un bac pro Métiers du commerce et de la vente s'orientent plus naturellement vers les BTS suivants :

- BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)
- BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)

### Opter pour un Titre Pro :

Un titre professionnel est une certification professionnelle reconnue par l'état. Elle permet d'acquérir des compétences professionnelles spécifiques et favorise l'accès à l'emploi ou l'évolution professionnelle.

### **Voici un ensemble de titre pro niveau 5 (BTS/DUT) que vous pouvez viser :**

- Titre pro MUM (Management d'unité marchande)
- Titre professionnel de négociateur technico-commercial



*Le titulaire du bac pro doit avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité.*

*Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale. Cet employé commercial, qui travaille dans tout type d'unité commerciale : physique ou virtuelle, met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable.*

## CONTACTS

### **Auréliane HAGNERÉ**

Responsable de Centre AREP et UFA Saint Joseph  
Coordinatrice pédagogique BAC PRO  
[aureliane.hagnere@escetaples.com](mailto:aureliane.hagnere@escetaples.com)  
03.21.94.57.36

### **Lénaïk RAMET**

Assistante administrative et qualité  
[lenaik.ramet@escetaples.com](mailto:lenaik.ramet@escetaples.com)  
03.21.94.57.36

### **Référents HANDICAP**

UFA Saint Joseph : [lpsecretariat.ogece@gmail.com](mailto:lpsecretariat.ogece@gmail.com)  
CFA Jean Bosco : [handicap@cfajeanbosco.fr](mailto:handicap@cfajeanbosco.fr)

30 Rue des Berceaux – 62630 ETAPLES-SUR-MER  
SIRET 440 153 153 00018  
<https://escetaples.fr>

Maj 16/03/2023