

BAC PRO

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE



OPTION A : Animation et gestion de l'espace 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 - Certificateur : Ministère de l'éducation nationale et de la jeunesse - France Compétences (francecompetences.fr) - Enregistrement le 01/01/2024

DURÉE

- 1 110 heures

DATES DE LA FORMATION

- DU 03/09/2024 AU 09/07/2026

LIEU

- 30 RUE DES BERCEAUX – 62630 ÉTAPLES/MER

MODALITÉS-DÉLAIS D'ACCÈS

- Sur dossier d'inscription avec un entretien individuel
- Test d'entrée écrit, test de positionnement digital
- 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 : 25

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

- Le tarif est adaptable selon le montant de la prise en charge de l'OPCO concerné. 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 2023

- Taux d'obtention des diplômes : 100%
- Taux de satisfaction stagiaires : 100 %
- Taux d'insertion professionnelle à 6 mois, à la suite de la formation : 0%

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 ressource.
- Gare à proximité <500 mètres

MÉTIERS VISÉS

- Chargé(e) de clientèle
- Conseiller(e) de vente
- Vendeur(se) en magasin
- Hôte(sse) de caisse
- Préparateur(trice) de commandes.

LIEUX D'EXERCICES

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

PUBLIC

- Jeunes de 16 à 25 ans souhaitant acquérir une qualification professionnelle pour compléter leur formation initiale
- Demandeurs d'emploi âgés de 26 ans et plus, inscrits à France Travail
- Pas de conditions d'âge pour les personnes reconnues travailleurs handicapés
- Avoir une présentation impeccable, soignée, le sens du commerce.

PRÉREQUIS

- Projet professionnel confirmé
- Prospecter une entreprise d'accueil
- Niveau 3 acquis (CAP/BEP/autre équivalent) ou année de seconde validée
- 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.

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Exercices pratiques et interactifs
- Assistance informatique en atelier et mises en situations professionnelles
- Cours magistraux et d'examen
- 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.**

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
- Livret de suivi pédagogique
- Entretien pédagogique personnalisé
- Date de l'examen : mai et juin 2026

RÉMUNÉRATION APPRENANT

SALAIRE MINIMUM MENSUEL D'UN CONTRAT PRO EN 2024				
Âge	En % du SMIC	16 - 20 ANS	21 - 25 ans inclus	26 ans et plus
Niveau de départ	BAC PRO Minimum	65%	80%	100% du SMIC soit 1 766,20 €
	En montant	1 236,84 €	1 413,54 €	
	Niveau inférieur	55%	70%	
	En montant	971,81 €	1 236,64 €	

MATIÈRES ENSEIGNÉES

Enseignement général

- Français • Histoire-Géographie / EMC • EPS • LV1 / Anglais, LV2 / Espagnol • Mathématiques • Arts appliqués
- Prévention santé environnement • Économie • Droit • Suivre les ventes • Fidéliser la clientèle et développer la relation client

OPTION A :

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

MODULES COMPLÉMENTAIRES

- Soutien au dossier professionnel
- Accompagnement au choix d'orientation
- Évaluations en cours de formation
- Examens blancs

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 NTC (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

aureliane.hagnere@escetaples.com

03.21.94.57.36

Coralie TELLIER

Directrice Adjointe Lycée Professionnel et UFA St Joseph
Coordinatrice pédagogique CAP/BP

coralie.tellier@escetaples.com

03.21.94.57.36

Lisa EVRARD - Coline CODRON

Assistantes administratives

lisa.evrard@escetaples.com

coline.codron@escetaples.com

03.21.94.57.36

Aline LEPRETRE (Référente HANDICAP)

UFA Saint Joseph : lpsecretariat.ogece@gmail.com

CFA Jean Bosco : handicap@cfajeanbosco.fr