# 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

- 1 350 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

- **En contrat d'apprentissage : 6 719 €** 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 apprentis en situation de handicap.***

## NIVEAUX DE PERFORMANCE ET D'ACCOMPLISSEMENT DE LA FORMATION 2023 NOUVELLE FORMATION

- Taux de satisfaction stagiaires : **100 %**
- Taux d'interruption en cours de formation : **33,33%**
- Taux d'obtention des diplômes formation en alternance : -
- Taux de poursuite d'étude : -
- Taux d'insertion professionnelle à 6 mois, à la suite de la formation : -
- Taux d'insertion professionnelle dans le métier visé : -

**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(rice) de commandes.

## LIEUX D'EXERCICE

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

## PUBLIC

- Avoir entre 16 et 29 ans révolus
- Pas de conditions d'âge pour les personnes reconnues travailleurs handicapés, pour les sportifs de haut niveau et pour les repreneurs d'entreprise
- 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
- Cours magistraux
- 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 maître d'apprentissage 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 APPRENTI EN 2024 | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **En % du SMIC** | **16 - 17 ans** | **18 - 20 ans** | **21 - 25 ans** | **26 ans et plus** |
| **1er année** | **27%** | **43%** | **53% du SMIC** soit 936,47 € | **100% du SMIC** soit 1 766,92 € |
| En montant | 477,07 € | 759,79 € | | |
| **2ème année** | **39%** | **51%** | **61% du SMIC** soit 1 077,82 € | |
| En montant | 689,10 € | 901,13 € | | |
| **3ème année** | **55%** | **67%** | **78% du SMIC** soit 1 378,20 € | |
| En montant | 971,81 € | 1 183,84 € | | |

## MATIÈRES ENSEIGNÉES

**Enseignement général**

- Français • Histoire-Géographie / Éducation civique • LV1 / Anglais, LV2 / Espagnol • Mathématiques • Arts appliqués
- Prévention santé environnement • Économie • Droit • Conseiller, suivre et vendre • 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
- Évaluations en cours de formation
- Accompagnement au choix d'orientation
- Certification Sauveteur Secouriste du Travail

## 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

**<u>Poursuivre ses études jusqu'au bac +2 après un BAC PRO MCV :</u>**

- 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