

# 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°: 38399**

RNCP38399 - 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](http://francecompetences.fr)) - Enregistrement le 01/01/2025

### DURÉE

- 1 350 heures

### DATES DE LA FORMATION

- DU 24/08/2026 AU 07/07/2028

### 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
- Adaptations pédagogiques possibles pour les personnes en situation de handicap, tutorées par le référent handicap de la structure et l'équipe pédagogique en lien avec.

### TARIF DE LA FORMATION

- **En contrat d'apprentissage : 6 913 €** 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. Pour l'entreprise d'accueil, une prime peut être accordée pour les apprentis en situation de handicap.**

### NIVEAUX DE PERFORMANCE ET D'ACCOMPLISSEMENT DE LA FORMATION 2025 NOUVELLE FORMATION

- Taux de satisfaction stagiaires : 92%
- Taux d'interruption en cours de formation : 13%
- Taux d'obtention des diplômes formation en alternance : 90%
- Taux de poursuite d'étude : 50%
- Taux d'insertion professionnelle à 6 mois, à la suite de la formation : 70%
- Taux d'insertion professionnelle dans le métier visé : 70%

### Valeurs ajoutées du centre :

Au sein d'un lycée professionnel, vous disposez :

- D'un self et d'un snack
- Des plateaux 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
- Vendeur(se) en magasin
- Préparateur(rice) de commandes.
- Conseiller(e) de vente
- Hôte(sse) de caisse

### LIEUX D'EXERCICE

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

### 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.

**Chaque unité correspond à un bloc de compétences et à une épreuve.**

**Les candidats s'inscrivent à l'examen du diplôme.**

**Ils reçoivent, pour les unités du diplôme qui ont fait l'objet d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20 ou d'une validation des acquis de l'expérience, une attestation reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme, et donc des blocs de compétences correspondant.**

**Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne supérieure à 10/20 à l'ensemble des épreuves. Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes.**

### 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
- Cours magistraux
- Assistance informatique en atelier
- Mises en situations professionnelles et d'exams
- 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 et d'un formateur référent en centre de formation.

**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

- Tests de positionnement
- Examens blancs
- Livret de suivi pédagogique
- Date de l'examen : mai et juin 2028.
- Évaluation en cours de formation
- Relevés de notes et appréciations
- Entretien pédagogique personnalisé

### RÉMUNÉRATION APPRENANT

#### SALAIRE MINIMUM MENSUEL NET D'UN APPRENTI EN 2025

En % du SMIC	16 - 17 ans	18 - 20 ans	21 - 25 ans	26 ans et plus
1 <sup>er</sup> année	27%	43%	53% du SMIC soit 943 €	100% du SMIC soit 1 612 €
En montant	486 €	774 €		
2 <sup>ème</sup> année	39%	51%	61% du SMIC soit 1 054 €	
En montant	702 €	913 €		
3 <sup>ème</sup> année	55%	67%	78% du SMIC soit 1 299 €	
En montant	962 €	1 152 €		

## 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 aux dossiers professionnels
- Évaluations en cours de formation
- Ateliers avec la mission locale
- 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.

#### Exemple d'équivalence du BAC PRO MCV :

- Titre pro Conseiller de Vente

#### 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](mailto:aureliane.hagnere@escetaples.com)

03.21.94.57.36

### Coralie TELLIER

Directrice Adjointe Lycée Professionnel et UFA St Joseph  
AREP ETAPLES

[coralie.tellier@escetaples.com](mailto:coralie.tellier@escetaples.com)

03.21.94.57.36

### Coline CODRON - Lila LORTHIOS

Assistantes administratives

[coline.codron@escetaples.com](mailto:coline.codron@escetaples.com)

[lila.lorthios@escetaples.com](mailto:lila.lorthios@escetaples.com)

03.21.94.57.36

### Aline LEPRETRE (Référente HANDICAP)

[UFA Saint Joseph : lpsecretariat.ogece@gmail.com](mailto:UFA Saint Joseph : lpsecretariat.ogece@gmail.com)

[CFA Jean Bosco : handicap@cfajeambosco.fr](mailto:CFA Jean Bosco : handicap@cfajeambosco.fr)