

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) - Publication de la fiche le 19/12/2023 - Échéance de l'enregistrement le 31/12/2028

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

- Employé commercial
- Vendeur qualifié
- Vendeur spécialiste
- Conseiller de vente
- Chargé de clientèle
- Assistant administration des ventes

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
- 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.
- Assistance informatique en atelier
- Mises en situations professionnelles et d'examens

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
1er année	27%	43%	53% du SMIC soit 943 €	100% du SMIC soit 1 612 €
En montant	486 €	774 €		
2ème année	39%	51%	61% du SMIC soit 1 054 €	
En montant	702 €	913 €		
3ème 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 MEM (Management d'établissement marchand)**
 - **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

Lisa EVRARD

Chargée de développement et relations
entreprises

lisa.evrard@escetaples.com

03.21.94.57.36

Lila LORTHIOS - Coline CODRON

Assistants administratives

lila.lorthios@escetaples.com

coline.codron@escetaples.com

03.21.94.57.36

Coralie TELLIER

Directrice Adjointe Lycée Professionnel et UFA St Joseph
AREP ETAPLES

coralie.tellier@escetaples.com

03.21.94.57.36

Aline LEPRETRE (Référente HANDICAP)

UFA Saint Joseph : lpsecretariat.ogece@gmail.com

CFA Jean Bosco : handicap@cfajeambosco.fr

03.21.94.57.36