

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
Echéance de l'enregistrement le 31/12/2028

DURÉE

- 1 100 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

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.**

ENCADRANTS PÉDAGOGIQUES

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

NIVEAUX DE PERFORMANCE ET D'ACCOMPLISSEMENT DE LA FORMATION 2025

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

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

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

LIEUX D'EXERCICES

- Supermarchés
- Commerces de proximité,
- Hypermarchés
- 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

***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 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.**

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION

- Test 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 D'UN CONTRAT PRO EN 2025				
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 1 823,03 €
	En montant	1 184,97 €	1 458,42 €	
	Niveau inférieur	55%	70%	
	En montant	1 002,67 €	1 276,12 €	

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 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

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

Coline CODRON - Lila LORRHOS

Assistantes administratives

coline.codron@escetaples.com

lila.lorrhios@escetaples.com

03.21.94.57.36

Aline LEPRETRE (Référénte HANDICAP)

UFA Saint Joseph : lpsecretariat.ogece@gmail.com

CFA Jean Bosco : handicap@cfajeanbosco.fr