



Mise à jour le 05/06/2026

Filière métier
Commerce - Vente - Immobilier

BAC Pro Métiers du commerce et de la Vente - A : Animation et gestion de l'espace commercial

Sur 3 ans

CERTIFIÉ PAR
le Ministère de l'Éducation nationale

STATUT
CONTRAT D'APPRENTISSAGE : de 15 à 29 ans (*1)
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION : à partir de 16 ans (*2)

RYTHME DE L'ALTERNANCE
1 semaine CFA / 1 semaine entreprise

(*1) Par dérogation, certains publics de + 30 ans peuvent signer un contrat d'apprentissage.
(*2) Les règles du contrat de professionnalisation diffèrent selon l'âge.

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le ou la titulaire du BAC PRO Métiers du Commerce et de la vente Option A sera capable de :

- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale,
- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
- Suivre les ventes,
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

POURSUITES D'ÉTUDES

- Mention Complémentaire Assistance Conseil Vente à Distance
- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques
- Gestionnaire d'Unité Commerciale
- Titre pro. Manager d'Établissement Marchand

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

- Adjoint·e d'un·e responsable de petites unités commerciales
- Vendeur·euse spécialisé·e, conseiller·ère
- Employé·e de commerce
- Télévendeur·euse
- ...

CONTENU DE LA FORMATION

- Le conseil et la vente
- Le suivi des ventes
- La fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

Option A - L'animation et la gestion de l'espace commercial :

- Opérations préalables à la vente
- Attractivité de l'unité commerciale
- Développement de la clientèle
- Formation théorique : Prévention santé environnement - Économiedroit - Mathématiques - Langue vivante 1- Langue vivante 2 - Français Histoire-géographie - éducation morale et civique - Arts appliqués et cultures artistiques - Éducation physique et sportive

LIEUX D'EXERCICE DE L'ACTIVITE

Entreprises de distribution : de biens, avec point de vente sédentaire, de tailles variées, spécialisées ou généralistes.

MISSIONS SUSCEPTIBLES D'ÊTRE CONFIÉES À L'APPRENTI-E PAR L'ENTREPRISE

Conseil et vente

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

Suivi des ventes

- Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client
- Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client

Animation et gestion de l'espace commercial

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

PRÉREQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

- Participer au processus d'inscription FDME

En 3 ans : à partir de 15 ans au sortir d'une classe de 3ème.

- Nous contacter pour toute autre situation

APTITUDES SOUHAITÉES

Bonne résistance physique, dynamisme, bonne élocution, sens de l'organisation, faire preuve d'autonomie.

CALENDRIER

Entrée possible de septembre à décembre. Nous consulter pour les prochaines dates de session.

DURÉE

675 heures / an

TARIFS

- **en alternance** : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.
- **financement personnel** : nous contacter.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique - Présentiel

ÉVALUATION

Examen blanc – Mises en situation – Mémoire/soutenance – Examen final ponctuel

HANDICAP

- Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite.
- Accès à la formation et adaptation, contacter notre référent-e handicap : mission.handicap@fdme91.fr

MODALITÉS D'OBTENTION

- Diplôme accessible sous forme globale pour les candidats issus de la voie de l'apprentissage.
- Diplôme accessible sous forme progressive par capitalisation de blocs de compétences pour les candidats individuels ou issus de la formation professionnelle et de la VAE.

ÉQUIVALENCE

Information bientôt disponible

PRÉINSCRIPTION en ligne ICI

INFOS FILIÈRE TERTIAIRE (Commerce) site d'Évry-Courcouronnes : 01 60 79 75 64 - tertiaire.e@fdme91.fr

INFOS FILIÈRE TERTIAIRE site de Massy : 01 69 19 46 00 – tertiaire.m@fdme91.fr

PROCESSUS D'INSCRIPTION À LA FDME

Inscription depuis le site internet www.facmetiers91.fr

Délais d'accès de 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature

