



Mis à jour en janvier 2024

# BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

**SUR**  
**2 OU 3 ANS**  
**1 SEMAINE CFA**  
**1 SEMAINE**  
**ENTREPRISE**

Certifié par le  
Ministère de  
l'Éducation nationale



## 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.

## POURSUITE D'ÉTUDES

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

## CONDITIONS D'ADMISSION

- Possibilité d'intégration à partir de 15 ans au sortir d'une classe de 3<sup>ème</sup>.
- Possibilité d'admission parallèle après un CAP (se rapprocher du service des inscriptions).

### Prérequis exigés :

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

## CONTRAT

**APPRENTISSAGE**  Être âgé·e de 16 à 29 ans

**PROFESSIONNALISATION**  demandeur d'emploi à partir de 26 ans

## CALENDRIER

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

## DURÉE

675 heures / an

## TARIF

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



### CONTENU DE FORMATION

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

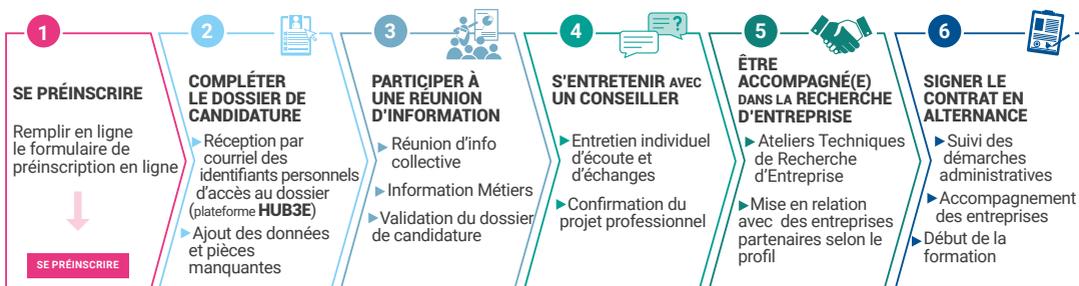
#### Option A - L'animation et la gestion de l'espace commercial :

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

#### Lieu d'exercice de l'activité

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

#### Inscription sur [www.facmetiers91.fr](http://www.facmetiers91.fr)



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

#### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique

- Présentiel
- Distanciel

#### ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Examen blanc
- Contrôle en Cours de Formation
- Mises en situation
- Mémoire / soutenance
- Positionnement
- Examen final ponctuel

#### HANDICAP

Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite. Accès à la formation et adaptation : contacter le référent handicap sur [mission.handicap@fdme91.fr](mailto: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.