

## Bac Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente option A : animation et gestion de l'espace commercial

### PRÉSENTATION

Le titulaire du baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et services associés
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale, et cela dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

### OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉS

#### **Fidéliser la clientèle et développer la relation client :**

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

#### **Animer et gérer l'espace commercial :**

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

#### **Conseiller et vendre :**

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

#### **Suivre les ventes :**

- Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service
- Mettre en œuvre le ou les services associés
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

### DÉBOUCHÉS / POURSUITES D'ÉTUDES

Le titulaire du Bac professionnel Métiers du commerce et de la vente exerce son activité tant en face-à-face qu'à distance, en tant que Vendeur conseil; conseiller de vente; conseiller commercial; téléconseiller; assistant administration des ventes; chargé de clientèle; employé commercial; vendeur qualifié; vendeur spécialiste.

Il peut poursuivre ses études en BTS Management Commercial Opérationnel / BTS Commerce International / BTS Technico-commercial / BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client/ BTS Gestion de la PME...

### MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques. Les méthodes pédagogiques sont interactives et prioritairement inductives. Les séances de formation sont construites à partir des référentiels de formation et de l'expérience des apprenants en entreprise. L'approche pluridisciplinaire est privilégiée autant que possible.

CONTACTER LE CECOF

04.74.38.40.22

integration@cecof.asso.fr

CECOF

52, av. de la Libération  
01500 Ambérieu en Bugey  
Tél. : 04 74 38 40 22  
cfa@cecof.asso.fr

www.cecof.asso.fr

# MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

## PUBLIC CONCERNE ET PRE-REQUIS

Pour le Bac Pro en 3 ans :  
Accessible aux jeunes âgés de  
15 ans après la 3ème et aux  
jeunes âgés de 16 à 30 ans sans  
condition.

Pour les autres modalités de  
formation : Accessible aux  
jeunes âgés de 18 ans et plus  
sans condition.  
Compétences-socles exigées.

Pour passer le bac pro en 2 ans,  
il faut avoir obtenu un CAP dans  
le domaine de la vente.

## TARIFS

La formation est gratuite pour le  
bénéficiaire en apprentissage ou  
en contrat de  
professionnalisation.

Le coût de la formation est  
intégralement pris en charge par  
la branche professionnelle de  
l'entreprise, via l'OPCO.

Code RNCP : 38399  
Nom certificateur : Ministère de  
l'Éducation Nationale et de la  
Jeunesse  
Date d'enreg certification :  
17/12/2018



## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués tout au long de la formation (un bulletin par semestre) en préparation de l'examen final qui se déroule selon des épreuves pratiques, écrites et orales portant sur les enseignements généraux et professionnels reçus au cours de leur formation.

## MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS À LA FORMATION

- Apprentissage
- Eligible au CPF
- Financement France Travail
- Transition Pro
- CFP

Qualification à l'entrée	Durée de la formation	Alternance
Aucune	3 ans : 1850 heures	1 semaine sur 2
CAP vente	2 ans : 1350 heures	1 semaine sur 2

25 % minimum de la durée du contrat seront dévolus à la formation au CFA.

Période d'inscription à compter de mi-décembre

Début de la formation à partir de fin août.

Démarrage en entreprise : au plus tôt 3 mois avant le début de la formation

## PROGRAMME DE FORMATION

Bac Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente option A
Français
Histoire-Géographie
Mathématiques
Anglais
Education Physique et Sportive
Espagnol
Economie - Droit
Arts Appliqués et Culture Artistique
Prévention Santé Environnement
Animation et Gestion de l'Espace Commercial
Fidéliser et Développer la clientèle
Suivre les ventes
Conseiller et Vendre
Vie de classe

Contenu adapté en fonction des blocs de compétences et des diplômes précédents déjà acquis.



**CECOF - Centre de Formation**

52, av. de la Libération - 01500 Ambérieu en Bugey

Tél. : 04 74 38 40 22 - email : cfa@cecof.asso.fr

[www.cecof.asso.fr](http://www.cecof.asso.fr)

MAJ 14/04/2026