MINISTÈRE
DU TRAVAIL,
DE L'EMPLOI
ET DE L'INSERTION

Liberté
Égalité
Fraternité

Formation

MAPE-academie

Parce que chaque talent mérite d'être formé

MAPE ACADEMIE

Programme de formation

BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option « *A* » Animation et gestion de l'espace commercial: RNCP 38399

07 59 64 76 19

www.mape-academie.fr

mapeacademie@gmail.com

Tarif: nous contacter

14 rue Douillons, 16200 Sigogne

Accessibilité handicap — Nos formations sont accessibles à toute personne en situation de handicap. Aménagements possibles sur demande.

Contact référent handicap : Assia DAVID: formation@mape-academie.fr — 06 20 32 93 56

Dernière MAJ: 23/09/2026

BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option « A » Animation et gestion de l'espace commercial

Durée : 728 heures sur 24 mois

Détails des compétences : 11 compétences obligatoires (blocs)

Certificateur : MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE
Certification enregistrée le 01/01/2024

Conditions d'accès à la formation

- L'apprenti a entre 16 et 29 ans révolus (exceptions : travailleur handicapé, sportif de haut niveau, projet de création d'entreprise – Article L6222-1 du Code du travail).
- L'employeur est éligible à accueillir un apprenti.
- L'entreprise a désigné un maître d'apprentissage compétent (article L6223-8 et suivants).

Délais d'accès à la formation

-Planning d'ouverture de session de formation: une fois par mois selon planning interne (à demander auprès du CFA)
-Début de formation: Une fois tous les documents administratifs signés, les justificatifs obligatoires validés et une fois que l'apprenant aura rempli le recueil des besoins et le test de positionnement.
L'apprenant aura accès à sa formation sans devoir attendre la validation de l'OPCO afin de ne pas perdre de temps sur les délais administratifs.

BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option « A » Animation et gestion de l'espace commercial

Durée : 728 heures sur 24 mois

Détails des compétences : 11 compétences obligatoires (blocs)

Certificateur : MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE
Certification enregistrée le 01/01/2024

Objectifs :

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 des services associés,
- contribuer au suivi des ventes,
- participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Selon les situations, il pourra aussi :
- prospecter des clients potentiels,
- participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Face au caractère évolutif de l'environnement économique et technique des métiers, le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » doit s'appuyer sur :
- la mise en œuvre d'une veille commerciale continue portant sur les concurrents et les produits,
- une connaissance approfondie des produits et de l'évolution de la réglementation,
- une écoute et une attention particulières aux besoins du client,
- une maîtrise des outils numériques,
- des qualités d'expression orales et écrites,
- la capacité à maîtriser son stress et à gérer son temps,
- une capacité à analyser une situation commerciale et à en rendre compte.

BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option « A » Animation et gestion de l'espace commercial

Durée : 728 heures sur 24 mois

Détails des compétences : 11 compétences obligatoires (blocs)

PRÉREQUIS DU BAC PRO

1. Niveau scolaire demandé

Entrée en Première Bac Pro (parcours 2 ans)

- Avoir terminé une classe de 3e.
- Ou être titulaire d'un CAP / BEP.

2. Compétences techniques indispensables pour une formation 100 % à distance

Comme tout se fait en ligne, il faut être capable de :

- Utiliser un ordinateur ou un smartphone de façon autonome.
- Naviguer sur Internet.
- Utiliser une messagerie électronique.
- Télécharger et envoyer des documents.
- Utiliser les outils bureautiques (Word, Excel, PowerPoint ou équivalent).
- Participer à des visioconférences.

Matériel nécessaire

- Ordinateur portable ou PC.
- Connexion Internet stable.
- Webcam.
- Micro ou casque audio.

3. Niveau de français recommandé

L'apprenant doit pouvoir :

- Lire et comprendre des consignes.
- Rédiger correctement des documents simples.
- Communiquer à l'écrit et à l'oral avec des clients.
- Réaliser des comptes rendus et des dossiers professionnels.

Le Bac Pro comporte des matières générales (français, histoire-géographie, économie-droit, etc.), donc une maîtrise correcte du français est importante.

BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option « A » Animation et gestion de l'espace commercial

Durée : 728 heures sur 24 mois

Détails des compétences : 11 compétences obligatoires (blocs)

PRÉREQUIS DU BAC PRO

4. Qualités personnelles attendues

- Sens du contact.
- Goût pour la vente et la relation client.
- Aisance relationnelle.
- Capacité d'écoute.
- Bonne communication orale.
- Organisation et rigueur.
- Travail en équipe.
- Curiosité commerciale.
- Motivation et autonomie.

5. Prérequis spécifiques au e-learning

Pour réussir une formation à distance, il est fortement conseillé d'avoir :

- Une bonne autonomie.
- Une capacité à travailler seul plusieurs heures.
- Une bonne gestion du temps.
- De la régularité dans le travail.
- De la discipline pour respecter les échéances.

6. Documents demandés à l'inscription

- Pièce d'identité.
- CV.
- Carte vitale
- Niveau d'étude
- Diplômes obtenus (CAP, BEP, etc.).

Profil d'un candidat

Un apprenant a généralement toutes les chances de réussir s'il possède :

✅ Niveau 3e minimum (ou CAP/BEP pour l'entrée directe en Première)
✅ Maîtrise de base de l'informatique
✅ Connexion Internet et ordinateur ou smartphone personnel
✅ Français correct à l'écrit et à l'oral
✅ Goût du commerce, de la vente et de la relation client
✅ Autonomie et organisation pour le travail à distance.

BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option « A » Animation et gestion de l'espace commercial

Durée : 728 heures sur 24 mois

Détails des compétences : 11 compétences obligatoires (blocs)

Compétence 1 : Conseiller et vendre

Objectifs :

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

Compétence 2 : Suivre les ventes

Objectifs :

- 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

Compétence 3 : Fidéliser la clientèle et développer 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

BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option « A » Animation et gestion de l'espace commercial

Durée : 728 heures sur 24 mois

Détails des compétences : 11 compétences obligatoires (blocs)

Compétence 4 : Animer et gérer l'espace commercial (option A)

Objectifs :

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

Compétence 5 : Mathématiques

Objectifs :

- s'approprier : rechercher, extraire et organiser l'information ;
- analyser/raisonner : émettre des conjectures ; proposer, choisir, une méthode de résolution ; élaborer un algorithme ;
- réaliser : mettre en œuvre une méthode de résolution, des algorithmes ;
- utiliser un modèle ; représenter ; calculer ; expérimenter ; faire une simulation ;
- valider : critiquer un résultat, argumenter ; contrôler la vraisemblance d'une conjecture ; mener un raisonnement logique et établir une conclusion ;
- communiquer : rendre compte d'une démarche, d'un résultat, à l'oral ou à l'écrit à l'aide d'outils et d'un langage approprié, expliquer une démarche.

BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option « A » Animation et gestion de l'espace commercial

Durée : 728 heures sur 24 mois

Détails des compétences : 11 compétences obligatoires (blocs)

Compétence 6 : Économie-droit

Objectifs :

- exploiter et analyser des documents de nature économique et juridique

- sélectionner des informations pour construire une réponse argumentée

- rédiger une réponse structurée à une problématique donnée en mobilisant les savoirs associés et le vocabulaire spécifique adéquat.

Compétence 7 : Prévention-santé-environnement

- mettre en œuvre une démarche d'analyse dans une situation donnée ;

- expliquer un phénomène physiologique, un enjeu environnemental, une disposition réglementaire, en lien avec la démarche de prévention ;

- proposer une solution pour résoudre un problème ;

- argumenter un choix ;

- communiquer à l'écrit avec une syntaxe claire et un vocabulaire adapté.

BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option « A » Animation et gestion de l'espace commercial

Durée : 728 heures sur 24 mois

Détails des compétences : 11 compétences obligatoires (blocs)

Compétence 8 : Langue vivante A

Objectifs :

Compétences de niveau B1+ du CECRL :

- comprendre la langue orale ;
- comprendre un document écrit ;
- s'exprimer à l'écrit ;
- s'exprimer à l'oral en continu ;
- interagir à l'oral dans des situations de la vie quotidienne, sociale et professionnelle.

Compétence 9 : Français

Objectifs :

- maîtriser l'échange écrit : lire, analyser, écrire ;
- adapter son expression écrite selon les situations et les destinataires ;
- maitriser la lecture et exercer son esprit critique ;
- adapter sa lecture à la diversité des textes ;
- mettre en perspective des connaissances et des expériences.

BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option « A » Animation et gestion de l'espace commercial

Durée : 728 heures sur 24 mois

Détails des compétences : 11 compétences obligatoires (blocs)

Compétence 10 : Histoire-géographie - enseignement moral et civique

Objectifs :

- maîtriser et utiliser des repères chronologiques et spatiaux : mémoriser et s'approprier les notions, se repérer, contextualiser (HG) ;
- s'approprier les démarches historiques et géographiques : exploiter les outils spécifiques aux disciplines, mener et construire une démarche historique ou géographique et la justifier (HG) ;
- construire et exprimer une argumentation cohérente et étayée en s'appuyant sur les repères et les notions du programme (EMC) ;
- mettre à distance ses opinions personnelles pour construire son jugement (HG-EMC) ;
- mobiliser ses connaissances pour penser et s'engager dans le monde en s'appropriant les principes et les valeurs de la République (HG-EMC).

Compétence 11 : Arts appliqués et cultures artistiques

- Compétences d'investigation
- rechercher, identifier et collecter des ressources documentaires ;
- sélectionner, classer et trier différentes informations ;
- analyser, comparer des œuvres ou des produits et les situer dans leur contexte de création ;
- établir des convergences entre différents domaines de création.

Compétences d'expérimentation

- respecter une demande et mettre en œuvre un cahier des charges simple ;
- établir des propositions cohérentes en réponse à un problème posé et réinvestir les notions repérées dans des références.

Compétences de réalisation

- opérer un choix raisonné parmi des propositions et finaliser la proposition choisie.

Compétences de communication

- choisir des outils adaptés ;
- établir un relevé, analyser et traduire graphiquement des références et des intentions ;
- justifier en argumentant, structurer et présenter une communication

BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option « A » Animation et gestion de l'espace commercial

Durée : 728 heures sur 24 mois

Détails des compétences : 11 compétences obligatoires (blocs)

Évaluation :

Les apprenants seront évalués tout au long de la formation à travers des quiz, des projets pratiques, et des évaluations finales pour chaque bloc de compétences. Une certification sera délivrée aux apprenants ayant réussi leur examen final. Ils obtiendront le diplôme du bac professionnel de Métiers du commerce et de la vente Option « A » Animation et gestion de l'espace commercial (RNCP 38399), un diplôme de niveau 4 (BAC).

Ressources et support:

- Accès à la plateforme e-learning
- Bibliothèque de ressources numériques
- Intervants dédiés & suivi hebdomadaire
- Plateforme pédagogique accessible sur smartphone et PC

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente », détenteur de l'option A, doit faire preuve :
- du sens de l'accueil, de qualités d'écoute et de disponibilité
- du respect des comportements et des attitudes conformes à la diversité des contextes relationnels
- du respect de la confidentialité et de la déontologie professionnelle
- de rigueur dans la gestion et l'organisation de l'espace de vente, dans le respect des règles de son entreprise

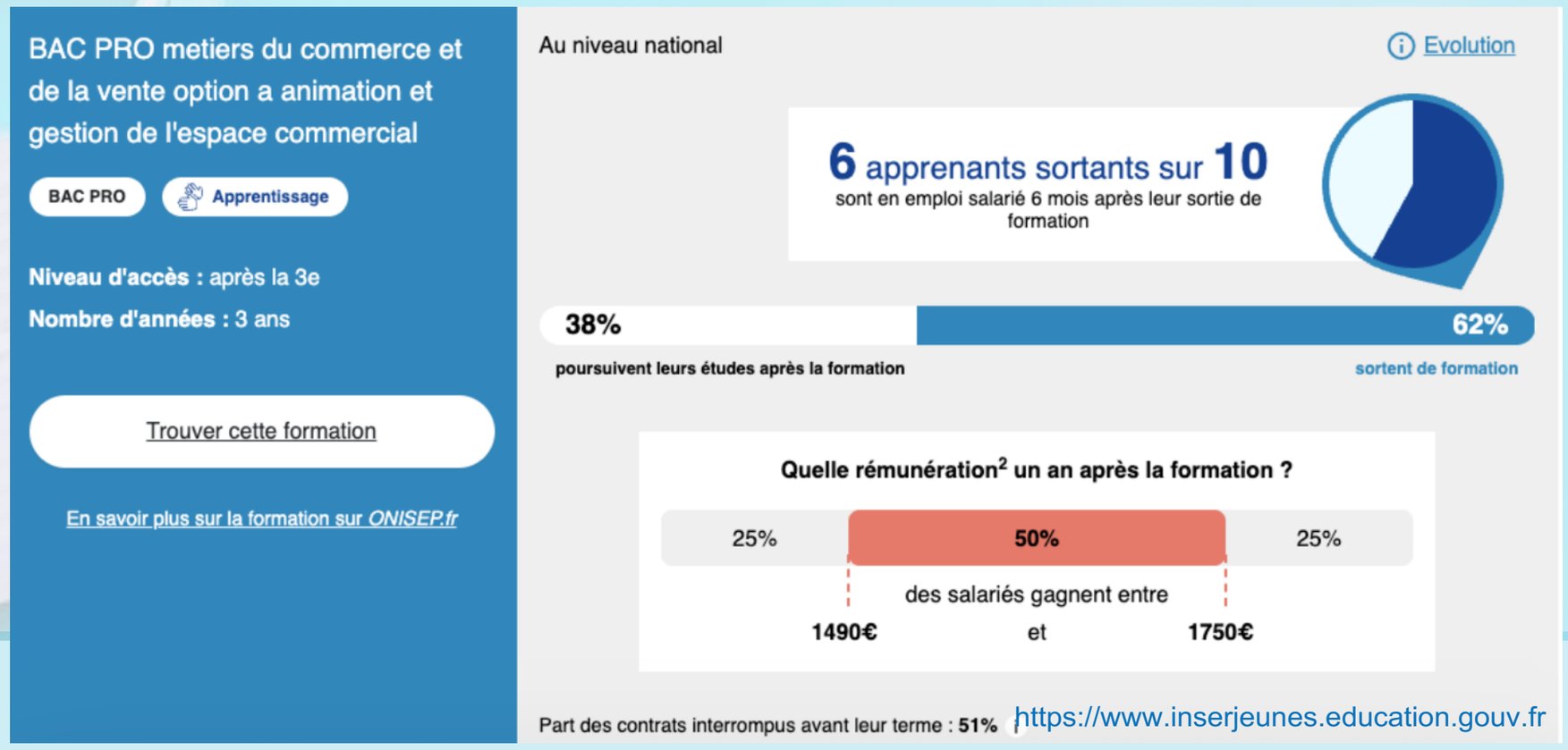
Il doit pouvoir travailler en équipe tout en faisant preuve d'autonomie et de responsabilité. Il peut enfin participer à la mise en place et à la réalisation de manifestations commerciales décidées par son entreprise et en exploiter les retombées.

BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option « A » Animation et gestion de l'espace commercial

Durée : 728 heures sur 24 mois

Détails des compétences : 11 compétences obligatoires (blocs)

STATISTIQUES et DÉBOUCHÉS



Secteur d'activité et type d'emploi

Secteurs d'activités :

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente », quand il est salarié, exerce ses activités dans tous les types d'organisation à finalité commerciale, ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client.

Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers (grand public) qu'à des utilisateurs et des prescripteurs professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans, distributeurs…).

Ne relèvent pas directement de ce champ, certaines organisations qui commercialisent des produits de secteurs très spécifiques et réglementés.

Bénéficiant du statut de salarié ou de celui d'indépendant, sédentaire ou itinérant, le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » agit tant en face-à-face qu'à distance.

Type d'emplois accessibles :

Les appellations les plus courantes des emplois relevant du champ professionnel commun des deux options concernées sont :

- vendeur-conseil,
- conseiller de vente,
- conseiller commercial,
- assistant commercial,
- télé-conseiller,
- assistant administration des ventes,
- chargé de clientèle.

Certaines appellations sont plus spécifiques à l'une ou l'autre des deux options (A ou B).

Pour l'option A « Animation et gestion de l'espace commercial » :

- employé commercial,
- vendeur qualifié,
- vendeur spécialiste.