

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE (OPT A&B) NIVEAU 4



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**
CMA FORMATION

TAUX DE
RÉUSSITE 2025

75%

PRÉREQUIS

- Jeune issu de 3e générale pour les contrats en 3 ans ou être titulaire du CAP pour un contrat en 2 ans.
- Salarié du secteur ou en conversion.
- Chef d'entreprise/conjoint collaborateur/associé.
- Jeunes et adultes : niveau 3e recommandé.
- Projet professionnel confirmé (possibilité de stage pour validation de projet, contactez-nous).

PROGRAMME

- Conseil et vente en face-à-face
- Animation et mise en valeur de l'offre
- Gestion commerciale de l'espace de vente
- Suivi de la relation client
- Économie-gestion appliquée au commerce
- Prospection
- Français
- Histoire-Géographie – EMC
- Mathématiques
- Langue vivante étrangère
- Éducation physique et sportive
- Arts appliqués et culture artistique

DURÉE

De 24 à 36 mois, selon le positionnement et le parcours antérieur.

Le Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente – option Animation et Gestion de l'Espace Commercial vous forme à devenir un professionnel capable de dynamiser un point de vente.

Vous apprendrez à accueillir et conseiller la clientèle, vendre des produits et services, gérer les stocks et valoriser l'espace commercial à travers des animations et des mises en scène attrayantes. La formation développe également des compétences en suivi des ventes, en fidélisation et en relation client.

Elle ouvre des débouchés dans des enseignes spécialisées, des grandes surfaces ou des commerces indépendants, avec des perspectives d'évolution vers des postes de manager d'équipe.

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale



OBJECTIFS

Acquérir les compétences qui permettent de :

- Réceptionner et suivre des commandes
- Mettre en valeur et approvisionner l'unité commerciale
- Prospecter et valoriser
- Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat

Acquérir les aptitudes spécifiques au métier :

- Autonomie, sens de l'organisation, sens relationnel, résistance physique et rapidité.

SAVOIR-ÊTRE

- **Sens du contact** : établir une relation de confiance avec chaque client.
- **Persuasion** : argumenter les avantages d'un produit et conclure la vente.
- **Adaptabilité** : s'ajuster aux différents profils de clients et aux évolutions du marché.
- **Organisation** : gérer son temps et ses priorités pour atteindre les objectifs fixés.

CENTRES D'INTÉRÊT

- Tu es attiré par la relation client, l'écoute active et le conseil personnalisé.
- Tu aimes atteindre des objectifs de vente et proposer des solutions adaptées.
- Tu veux comprendre merchandising, marketing et optimiser l'agencement des rayons et vitrines.
- Tu ambitionnes d'évoluer en distribution.

MODALITÉS

Fiche de candidature, préinscription, tests et entretien de positionnement.

COÛT

Selon le statut du bénéficiaire (nous consulter)

Gratuité de la formation pour l'apprenti : Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise formatrice.

Frais annexes à prévoir (matériel, équipement, repas et internat)

PLANNING

Entrée cadencée, possible tout au long de l'année, nous consulter.

LIEU(X) DE FORMATION

GEVINGEY (JURA)

cmaformation39@artisanat-bfc.fr
03 84 47 33 72

VESOUL (HAUTE-SAÔNE)

cfa70@artisanat-bfc.fr
03 84 76 39 70

MERCUREY (SAÔNE-ET-LOIRE)

cfa71@artisanat-bfc.fr
03 85 98 10 30

ACCESSIBILITÉ

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

> Référent Handicap sur chaque site de formation.

Pour plus d'informations, contactez-nous.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT

La formation est encadrée par des professeurs de matières techniques et générales, ainsi que par un maître d'apprentissage ou tuteur en entreprise.

- Formation en alternance : présentiel centre et période en entreprise, FOAD
- Accompagnement personnalisé, adaptation des parcours et soutien
- Moyens pédagogiques diversifiés (exercices pratiques, documents écrits, supports audios et visuels, outils multimédias).
- Ressources documentaires,
- Plateaux techniques reconstituant les conditions de réalisation des gestes professionnels.

Dans le cadre des formations à distance, les formateurs restent disponibles pour toute question qui pourrait être posée par un apprenant, via une plateforme dédiée.



SUIVI ET ÉVALUATION DE L'ACTION

- Evaluations semestrielles avec conseil de classe, bulletins.
- Evaluation des acquis : en cours de formation et évaluation finale
- Evaluation des périodes en entreprise
- Attestation de formation
- Enquête de satisfaction



Validation

Diplôme inscrit au RNCP, de niveau 4

Examen en fin de formation : validation totale au partielle

DÉBOUCHÉS

Vendeur conseil
Vendeur spécialiste
Conseiller de vente
Assistant commercial
Téléconseiller
Commercial terrain

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE AVEC CMA FORMATION

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
BTS Support à l'Action Managériale (SAM)
BTS Gestion de la PME (GPME)
BTS Assurance
BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

Toutes nos formations sur

www.cmaformation-bfc.fr