



# Bac Pro Commerce Métiers du Commerce et de la Vente Option A Animation et Gestion de l'Espace Commercial

**PÉRIODE DE FORMATION**

Septembre à septembre

**DURÉE**

2 ans – Entrée en classe de Première (1+2)  
1 an - Entrée en classe de Terminale (2+1)

## CONTENU DE LA FORMATION

### DOMAINE GÉNÉRAL

- ❖ Français (U51)
- ❖ Histoire Géographie, Enseignement Moral et Civique (U52)
- ❖ Langues Vivantes Anglais, Espagnol et Allemand (U41 – U42)
- ❖ Mathématiques et Sciences Physiques et Chimiques (U12)
- ❖ Prévention Santé Environnement (U34)
- ❖ Economie Droit (U11)
- ❖ Arts Appliqués et Cultures Artistiques (U6)
- ❖ Education Physique et Sportives (U7)

#### Sont aussi inclus au sein de cette formation

- ❖ Techniques de recherche d'emploi
- ❖ Égalité professionnelle.

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Employé de libre-service/Vendeur spécialisé :

- ❖ Réceptionner des marchandises
- ❖ Mettre en rayon
- ❖ conseiller la clientèle
- ❖ vendre
- ❖ Encaisser en boutique ou en grande surface.

### OBJECTIFS METIER

Le titulaire de ce diplôme exerce le métier d'employé commercial. Il travaille dans une unité commerciale : sédentaire ou non, alimentaire ou non-alimentaire, spécialisé ou généraliste, en libre-service ou en vente assistée

### DOMAINE PROFESSIONNEL

- ❖ Conseiller et vendre (U31)
- ❖ Assurer la veille commerciale
- ❖ Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- ❖ Assurer l'exécution de la vente
- ❖ Suivre les ventes (U32)
- ❖ 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
- ❖ Fidéliser la clientèle et développer la relation client (U33)
- ❖ Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- ❖ Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client
- ❖ Evaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client
- ❖ Animer et gérer l'espace commercial (U2 option A)
- ❖ Assurer les opérations préalables à la vente
- ❖ Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- ❖ Développer la clientèle

## PARTICULARITÉS DU CENTRE

Effectifs raisonnables permettant un accompagnement personnalisé, des entreprises partenaires, des équipements adaptés, une pédagogie de la réussite



## ÉVALUATION DE LA FORMATION

Contrôle en Cours de Formation (CCF)

Epreuves ponctuelles

Evaluation en situation professionnelle



## LIEU DE FORMATION

UFA Notre-Dame Redon  
9 rue de Vannes  
35600 REDON



## RENSEIGNEMENT

Caroline CAPITAINE  
06.09.38.56.86  
carolinecapitaine@lplotredameredon.org



## ACCESSIBILITÉ



La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter pour définir les modalités de l'accueil.



## DATE DE MISE A JOUR

AOÛT 2022

Tél. 02 22 06 06 13  
cfa.ecb@enseignement-catholique.bzh  
9 Rue Franz Heller - 35700 Rennes  
www.cfa-ecb.fr

## MODALITES PEDAGOGIQUES

- ❖ Apports théoriques
- ❖ Mise en situation professionnelle
- ❖ Réalisation de travaux collaboratifs
- ❖ Echanges de pratiques
- ❖ Travaux dirigés
- ❖ Etudes de cas

## PREREQUIS ET RECRUTEMENT

### PREREQUIS

- ❖ Être âgé(e) de 16 à 30 ans pour un contrat d'apprentissage (15 ans si classe de 3ème validée)
- ❖ Avoir validé une 2nde professionnelle Bac Pro MRCU (Métiers de la Relation à la Clientèle et à l'Usager) ou équivalent (sur dossier)
- ❖ ou détenir un diplôme CAP ECMS (Employé de Commerce Multi Spécialités, sur dossier)
- ❖ Avoir suivi une classe de première MCV en initial pour une entrée en Terminale.

### RECRUTEMENT

- ❖ Lettre de motivation + CV
- ❖ Entretien préalable
- ❖ Etude du dossier scolaire

## DURÉE, CENTRE DE FORMATION & ENTREPRISE

1350 heures en centre de formation et 1940 heures en entreprise, congés payés déduits

## PRISE EN CHARGE

Prise en charge par l'OPCO (Opérateur de Compétences) dont dépend l'entreprise d'accueil

### POURSUITE DE FORMATION POSSIBLE

BTS MCO Management Commercial Opérationnel

BTS NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client

BTS CCST Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

### VALIDATION

Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente Option A Animation et Gestion de l'Espace Commercial

RNCP 32208