

BAC PRO Métiers du commerce et de la vente – option A : Animation et Gestion de l'espace Commercial en 2 ans

Mis à jour le 13 mai 2026

Conditions d'entrée et prérequis

Avoir entre 15 et 29 ans révolus
(possibilité de dérogations)
Sans condition d'âge pour les
personnes : reconnues travailleur
handicapé, ayant un projet de
création ou reprise d'entreprise
nécessitant le diplôme, sur la liste
des sportifs de haut niveau
Accessible après une seconde
BAC PRO Métiers de la relation
Client

Public visé

Public éligible à la signature d'un
contrat d'apprentissage

Rythme

Alternance

Durée en centre

1350 heures

Validation

BAC PRO Métiers du commerce et
de la vente option A : Animation et
Gestion de l'espace commerciale
Niveau 4
Possibilité de valider un ou
plusieurs blocs de compétences :
non

Modalités d'évaluation

Epreuves écrites ponctuelles
Epreuves en CCF (contrôle en
cours de formation)

Entrée-sortie permanente

Non

RNCP 38399 : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/>

Objectifs professionnels

Le titulaire du Bac Pro Commerce est un employé commercial polyvalent, intervenant en magasin physique ou en ligne. Il doit faire preuve de sens de l'accueil, d'écoute et de disponibilité. Travaillant sous la responsabilité d'un supérieur mais autonome lors des ventes, il agit au sein d'une équipe commerciale.

Ses missions principales :

- Accueillir, conseiller et fidéliser la clientèle grâce à la maîtrise des techniques de vente ;
 - Assurer l'approvisionnement et la mise en place des produits ;
 - Gérer l'unité commerciale : stocks, commandes, réassortiment, inventaires ;
 - Analyser les performances commerciales, notamment lors des promotions.
- Il doit aussi savoir présenter les produits, argumenter efficacement et conclure une vente, tout en contribuant à la satisfaction client.

Contenu

Blocs de compétences 01 – Conseiller et vendre

Blocs de compétences 02 – Suivre les ventes

Blocs de compétences 03 – Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Blocs de compétences 04 – Animer et gérer l'espace commercial

Blocs de compétences 06 – Prévention – Santé – Environnement

Blocs de compétences 07 – Economie – Droit

Blocs de compétences 08 – Mathématiques

Blocs de compétences 09 – Langue vivante A

Blocs de compétences 10 – Langue vivante B

Blocs de compétences 11 – Français

Blocs de compétences 12 – Histoire – Géographie et Enseignement moral et civique

Blocs de compétences 13 – Arts appliqués et cultures artistiques

Blocs de compétences 14 – Education physique et sportive

Blocs de compétences 15 – Langue vivante étrangère ou régionale (facultatif)

Blocs de compétences 16 – Mobilité (facultatif)

Blocs de compétences 17 – Secteur sportif (facultatif)

Modalités pédagogiques

Formation basée sur la pédagogie d'alternance avec des périodes de formation en centre complétée par des périodes de formation en entreprises dont les objectifs ont été définis en début de formation.

Cours, travaux dirigés, travaux pratiques, Suivi individualisé

Profil des intervenants

Equipe pluridisciplinaire expérimentée, personnel de l'éducation nationale connaissant parfaitement les objectifs du diplôme proposé.

Référent, expert en apprentissage, en charge de votre parcours en centre et

BAC PRO Métiers du commerce et de la vente – option A : Animation et Gestion de l'espace Commercial en 2 ans

de votre suivi pour les périodes en entreprise.

Les plus

Taux de satisfaction

64 %

Réussite aux examens

100 %

Insertion professionnelle

Retrouvez les indicateurs nationaux de l'apprentissage sur inserjeunes.education.gouv.fr

Durée

Durée du contrat : 24 mois

Délais et modalités d'accès

Entrée en formation en septembre, les entrées hors période sont possibles et étudiées au cas par cas afin de pouvoir respecter les conditions réglementaires et celles du référentiel de l'examen.

L'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise dont le secteur d'activité correspond au métier visé.

Possibilité d'hébergement et de restauration (se renseigner auprès de l'établissement)

Financements possibles

Prise en charge par l'OPCO

Poursuite de parcours

Métiers : Vendeur-conseil, Conseiller de vente, Conseiller commercial, Assistant commercial, Téléconseiller, Assistant administration des ventes ...

Poursuites de parcours : BTS Négociation Digitalisation et Relation client, BTS Management des Unités Commerciales, BTS Technico-Commercial...

Référent handicap

Nos référents handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.

Réseau

- GRETA-CFA Lorraine Ouest
- 77 Boulevard Raymond Poincaré
55000 BAR-LE-DUC
- greta-lorraine-ouest@ac-nancy-metz.fr
- 03 29 76 24 76