Bac pro métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 0700736F — Mise à jour : 6 juillet 2026

Organisme responsable : **MFR JANZE**

Présentation de la formation

Objectifs

Former des vendeurs d'unités de vente dans le commerce de détail : petit magasin, magasin de franchise ou dans le cadre de grands magasins ou de grandes surfaces
Permettre aux jeunes de compléter une expérience professionnelle en entreprise pour une meilleure adaptation à l'emploi et une meilleure insertion professionnelle.
Activités visées : Le titulaire du baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente, Option A Animation et gestion de l'espace commercial s'inscrit dans une démarche commerciale active.
Son activité consiste à accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés ; il contribue au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.
Compétences attestées : Pour exercer son métier, l'employé commercial doit adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client. Il doit respecter les normes vestimentaires de la profession et avoir un registre de langage adapté. Il doit faire preuve de rigueur dans la gestion et l'organisation de l'espace de vente dans le respect des règles de son entreprise.
Il doit faire preuve du sens de l'accueil, de qualités d'écoute et de disponibilité. Il respecte dans le cadre de ses activités les règles de confidentialité et de déontologie professionnelle. Il doit également pouvoir travailler en équipe tout en faisant preuve d'autonomie et de responsabilité.

Programme

Animation et gestion de l'espace commercial
- Animer et gérer l'espace commercial
- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

Vente-Conseil
- Conseiller et vendre
- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

Suivi des ventes
- 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

Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

- 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
- Évaluer les actions de fidélisation et de développement de la clientèle

Prévention santé environnement

- Conduire une démarche d'analyse de situations en appliquant la démarche de résolution de problème
- Analyser une situation professionnelle en appliquant différentes démarches : analyse par le risque, par le travail, par l'accident
- Mobiliser des connaissances scientifiques, juridiques et économiques
- Proposer et justifier les mesures de prévention adaptées
- Proposer des actions permettant d'intervenir efficacement face à une situation d'urgence

Économie Droit - Mathématiques

Langue vivante 1 - Langue vivante 2

Français - Histoire Géographie et Enseignement moral et civique - Arts appliqués et cultures artistiques - Education physique et sportive

Mobilité

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Niveau CAP, BEP	**Niveau Bac général, pro ou techno, BP**

Liste des certifications

Bac pro métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial

Code RNCP : 38399

Métiers associés

D1211 — Vente en articles de sport et loisirs

D1408 — Téléconseil et télévente

D1403 — Relation commerciale auprès de particuliers

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2109185S	Présentiel	Janzé	01/09/2025	30/06/2028
2109187S	Présentiel	Janzé	01/09/2026	30/06/2029

Source : GREF Bretagne #0700736F