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

(2e et 3e année en apprentissage)

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 23119994F — Mise à jour : 11 juin 2025

Organisme responsable : **CFA ECB**

Présentation de la formation

Objectifs

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.

Le titulaire du diplôme, Option A participe à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

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.

Les compétences acquises par le titulaire du diplôme sont celles décrites dans l'ensemble des blocs de compétences.

Programme

Animer et gérer l'espace commercial

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

Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes définissant le diplôme (voir notamment le règlement d'examen et les définitions des épreuves)

Conseiller et vendre

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

Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes définissant le diplôme (voir notamment le règlement d'examen et les définitions des épreuves)

Suivre les ventes

- Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service
- Mettre en oeuvre le ou les services associés
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes définissant le diplôme (voir notamment le règlement d'examen et les définitions des épreuves)

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

Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes définissant le diplôme (voir notamment le règlement d'examen et les définitions des épreuves)

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 eficacement face à une situation d'urgence
Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes définissant le diplôme (voir notamment le règlement d'examen et les définitions d'épreuves)

Analyser l'organisation économique et juridique de la société contemporaine dans le contexte de l'activité professionnelle
Restituer, oralement ou à l'écrit, les résultats des analyses effectuées
Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes définissant le diplôme (voir notamment le règlement d'examen et les définitions d'épreuves)

- Appréhender la diversité des sociétés et la richesse des cultures
- Comprendre les enjeux liés au développement durable

Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes définissant le diplôme (voir notamment le règlement d'examen et les définitions d'épreuves)

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Aucun prérequis	**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
1860842S	Présentiel	Ploubazlanec	01/09/2025	30/06/2027

Source : GREF Bretagne #23119994F