Bac pro Métiers du Commerce et de la Vente option A animation et gestion de l'espace commercial

Bac Pro MCV (2e et 3e année en apprentissage)

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro.

Réf. : 26212420F — Mise à jour : 16 octobre 2026

Organisme responsable : **LODIMA OUEST BRUZ**

Présentation de la formation

Objectifs

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à :
- accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
- contribuer au suivi des ventes,
- participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Face au caractère évolutif de l'environnement économique et technique des métiers, le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » doit s'appuyer sur :
- la mise en œuvre d'une veille commerciale continue portant sur les concurrents et les produits,
- une connaissance approfondie des produits et de l'évolution de la réglementation,
- une écoute et une attention particulières aux besoins du client,
- une maîtrise des outils numériques,
- des qualités d'expression orales et écrites,
- la capacité à maîtriser son stress et à gérer son temps,
- une capacité à analyser une situation commerciale et à en rendre compte.

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente », détenteur de l'option A, doit faire preuve :
- du sens de l'accueil, de qualités d'écoute et de disponibilité
- du respect des comportements et des attitudes conformes à la diversité des contextes relationnels
- du respect de la confidentialité et de la déontologie professionnelle
- de rigueur dans la gestion et l'organisation de l'espace de vente, dans le respect des règles de son entreprise

Il doit pouvoir travailler en équipe tout en faisant preuve d'autonomie et de responsabilité. Il peut enfin participer à la mise en place et à la réalisation de manifestations commerciales décidées par son entreprise et en exploiter les retombées.

Programme

Conseiller et vendre
Suivre les ventes
Fidéliser la clientèle et développer la relation client
Option A : Animer et gérer l'espace commercial

Economie - droit
Mathématiques
Prévention Santé Environnement
LV1
LV2
Français
Histoire Géographie et enseignement moral et civique
Arts Appliqués et cultures artistiques
EPS

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
Niveau CAP, BEP

Niveau de sortie
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
2330206S	Présentiel	Bruz	01/09/2027	31/08/2029

Source : GREF Bretagne #26212420F