

# BAC MCV (Métiers du Commerce et de la Vente) Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Mis à jour le 14 juin 2024

## Conditions d'entrée et prérequis

Être titulaire d'un diplôme de  
niveau 3 (BEP CAP) ou avoir suivi  
une seconde générale.  
Être titulaire du brevet des collèges

## Niveau d'entrée

Niveau 3 - CAP

## Niveau de sortie

Niveau 4 - BAC

## Public visé

Tout public (demandeur(se)s  
d'emploi, salarié(e)s, apprenti(e)s,  
stagiaires en contrat de  
professionnalisation)

## Rythme

Temps plein

## Durée en centre

1100 heures

## Durée en entreprise

1491 heures

## Validation

Optention du Baccalauréat Métiers  
du Commerce et de la Vente  
Option A ou B  
Validation des épreuves en  
ponctuel et en Contrôle en Cours  
de Formation (CCF)

## Modalités d'évaluation

U34, U11 et U5 sont évaluées en  
épreuves ponctuelles et finales –  
U12, U31, U32, U33, U4, U6, U7  
sont évaluées par Contrôle en  
Cours de Formation (CCF)

## Objectifs professionnels

### Objectifs de la formation :

Formation préparant au métier de conseiller clientèle, vendeur spécialisé, responsable de rayon pour la vente de produits et de services. Il s'agit de former un personnel opérationnel dans les secteurs de la cosmétique, des produits culturels et de loisirs, l'équipement de la personne et de la maison.

### Objectifs pédagogiques :

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.
- Selon les situations, il pourra aussi :
  - prospecter des clients potentiels,
  - participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

## Contenu

L'enseignement général :

Français

Histoire-Géographie, Ens. Moral et Civique

Mathématiques

2 Langues Vivantes obligatoires

Arts appliqués & cultures artistiques

Prévention, Santé, Environnement

L'enseignement professionnel

Théorique et pratique en classe :

Activités professionnelles appliquées (animation, vente, gestion, droit, économie)

Co-intervention (français/enseignement pro et maths/enseignement pro)

Activité 1: Conseil et vente

Activité 2 : Suivi des ventes

Activité 3 : Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

Activité 4A : Animation et gestion de l'espace commercial

LE CHEF D'OEUVRE : Des heures spécifiques sont dédiées à la réalisation d'un chef d'œuvre qui correspond à l'aboutissement d'un projet pluridisciplinaire qui vise à développer l'inventivité et la créativité des candidats au BAC. Il peut être de type individuel ou collectif.?

LE PORTFOLIO : Il s'agit d'un dossier personnel, papier et/ou numérique, dans lequel le candidat collecte un certain nombre de documents significatifs, sélectionnés par lui-même ainsi que par les professeurs d'enseignement professionnel. Il permettra de centraliser les compétences acquises tout au

# BAC MCV (Métiers du Commerce et de la Vente) Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

## Possibilité de validation par blocs de compétences

Oui

## Nombre de participants

15 participants maximum

## Entrée et sortie permanente

Non

## Codes réglementaires

- CodeRNCP:RNCP38399  
- BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente
- Formacode:34566:Vente distribution, 34584 : Animation vente
- Code NSF : 312 : Commerce, vente
- Code ROME : D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne, D1211 - Vente en articles de sport et loisirs, D1408-Téléconseil et télévente, D1212-Vente en décoration et équipement du foyer

long de la formation.

## POURSUITE DE PARCOURS

### EQUIVALENCES et PASSERELLES :

Titre professionnel RNCP de niveau 4 dans le domaine

### SUITE DE PARCOURS :

BTS MCO (Management Commercial Opérationnel) – Cycle universitaire IUT (Techniques de Commercialisation)

### DÉBOUCHÉS :

Adjoint d'un commerçant indépendant, d'un responsable de magasin  
Responsable de stand, Gestionnaire de sous-rayon, ou Adjoint chef de rayon,  
Employé principal, vendeur qualifié

## Modalités pédagogiques

Alternance de cours théoriques et pratique (la majorité des séquences de formation ont lieu en présentiel et une partie peut ponctuellement avoir lieu à distance)

Individualisation des contenus en fonction du niveau et de la progression des apprenant(e)s.

## Profil des intervenants

Enseignant(e)s certifié(e)s de l'Education Nationale  
Formateur(trice)s  
Professionnel(le)s du secteur

## Possibilité d'aménagement du parcours

Oui

## Méthodes pédagogiques

Les modules s'enchaînent simultanément selon une progression pédagogique élaborée par l'équipe pédagogique et/ou dictée par la réglementation.

## Moyens pédagogiques

Salle informatique équipée d'ordinateurs connectés à internet et disposant des ressources matérielles et logicielles nécessaires à la formation.

Utilisation de drives partagés par matières permettant l'accès aux ressources formatives à tout moment.

Mise en place d'une plateforme de communication collaborative permettant l'échange en temps réel entre les équipes pédagogique et administrative et les apprenant(e)s.

## Durée

# BAC MCV (Métiers du Commerce et de la Vente) Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Volume global : 1100  
Heures d'enseignement : 14  
Heures en entreprise : 21  
Volume horaire par semaine : 35

## Délais et modalités d'accès

16/09/2024 au 22/05/2026

## Financements possibles

### TARIF

Parcours complet : 10065 € / personne

### MODALITES DE FINANCEMENT

Financement Région Grand Est et FSE ou Pole-Emploi ou autre  
Parcours Individualisé / sur mesure, proposition tarifaire sur demande

## Poursuite de parcours

### EQUIVALENCES et PASSERELLES :

Titre professionnel RNCP de niveau 4 dans le domaine

### SUITE DE PARCOURS :

BTS MCO (Management Commercial Opérationnel) – Cycle universitaire IUT  
(Techniques de Commercialisation)

### DÉBOUCHÉS :

Adjoint d'un commerçant indépendant, d'un responsable de magasin  
Responsable de stand, Gestionnaire de sous-rayon, ou Adjoint chef de rayon,  
Employé principal, vendeur qualifié

## Référent handicap

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Nos  
référent(e)s handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins  
spécifiques et l'adaptation de votre formation.

### CONTACT RÉFÉRENTS HANDICAP ET MOBILITÉ

Référent(e) handicap :  
referent.handicap@gretasudchampagne.com  
Référent(e) mobilité :  
referent.mobilite@gretasudchampagne.com

## Réseau

- GRETA CFA Sud Champagne
- 12, avenue des Lombards  
10000 Troyes

# BAC MCV (Métiers du Commerce et de la Vente) Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

- [contact@gretasudchampagne.com](mailto:contact@gretasudchampagne.com)
- 03 25 71 23 80
- [www.gretasudchampagne.com](http://www.gretasudchampagne.com)
- SIRET : 191 000 256 000 39
- Numéro d'activité : 21 10 P000 310 (Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat)