

## BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION A ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

### OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- **Animer et gérer l'espace commercial** : assurer les opérations préalables à la vente, rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle, développer la clientèle.
- **Conseiller et vendre** : assurer la veille commerciale, réaliser la vente dans un cadre omnicanal, assurer l'exécution de la vente.
- **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.
- **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.

### CONTENU

**Enseignement professionnel** : Retour d'expérience en entreprise, animation et gestion de l'espace commercial, vente-conseil, suivi des ventes, fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

**Enseignement général** : Prévention santé environnement, économie Droit, mathématiques, langue vivante 1, langue vivante 2, français, histoire géographie et enseignement moral et civique, arts appliqués et culture artistique, éducation physique et sportive

### DURÉE ET RYTHME DE L'ALTERNANCE

- 1350 heures sur un parcours de 2 ans à raison de 2 semaines en entreprise et 2 semaines de cours.

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Présentiel avec supports en vidéo-projection
- Accès à des ordinateurs portables
- Accompagnement personnalisé dans un centre de ressources et de soutien
- Mise en situation pratique en atelier

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation en épreuves terminales et / ou en contrôles en cours de formation (CCF)
- Validation par blocs de compétences
- Taux de réussite en 2025



### LES

- Accompagnement en A.P.P (Atelier Pédagogique Personnalisé)

### PUBLIC

- De 16 à 29 ans
- Sans condition d'âge pour :
  - Travailleurs handicapés (RQTH)
  - Salariés en contrat de professionnalisation
  - Salariés en reconversion
  - Demandeurs d'emploi

### PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ENTRÉE

- Être titulaire d'un CAP de préférence dans la vente ou sous condition d'un positionnement être titulaire d'un CAP ou avoir réalisé une seconde

### LIEU

EFMA - Bourgoin-Jallieu - Isère (38)

### DATES / HORAIRES

De 8h15 à 12h20 et de 13h45 à 16h45

### TARIF

Formation gratuite et rémunérée en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

(Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise)

Autres situations (demandeur d'emploi, artisans...) : nous consulter

### DÉLAI D'ACCÈS

Rentrée principale en septembre/octobre avec possibilités d'entrées décalées  
Mini. 6 apprenants pour l'ouverture

### ACCESSIBILITÉ

Rampe d'accès, ascenseur, postes de travail adaptés  
L'EFMA est signataire de la Charte H+.

Des référentes handicap à votre disposition au 04 76 70 86 68



## MÉTIERS

Bénéficiant du statut de salarié ou de celui d'indépendant, sédentaire ou itinérant, le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » agit tant en face-à-face qu'à distance. Les appellations les plus courantes des emplois relevant du champ professionnel commun des deux diplômes concernés et qu'il peut être amené à exercer sont les suivantes : vendeur-conseil, conseiller de vente, conseiller commercial, assistant commercial, télé-conseiller, assistant administration des ventes, chargé de clientèle.

## POURSUITE D'ÉTUDE DANS LA FILIÈRE

- Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS.
- Exemple(s) de formation(s) possible(s) : MC Assistance, conseil, vente à distance ; BTS Management commercial opérationnel ; BTS Négociation et digitalisation de la relation client ; BTSA technico-commercial option alimentation et boissons ; BTSA technico-commercial option univers jardins et animaux de compagnie ; BTSA technico-commercial option vins, bières et spiritueux.

## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Pour l'option A « Animation et gestion de l'espace commercial » : employé commercial, vendeur qualifié, vendeur spécialiste.
- Le titulaire peut évoluer avec l'expérience vers des emplois de : Pour l'option A « Animation et gestion de l'espace commercial » : chef des ventes, chef d'équipe, manager de rayon, directeur de magasin, directeur adjoint de magasin, responsable de secteur.

## POUR EN SAVOIR PLUS

- Des offres de formation en alternance, les taux d'insertion, de poursuite d'étude par formation sont accessibles sur [inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil](http://inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil).
- Le calendrier d'alternance et le profil des intervenants seront fournis après inscription définitive.
- Visite virtuelle, solution d'hébergement et de restauration : + d'infos sur [efma.fr](http://efma.fr)

## POUR CANDIDATER

- Vous pouvez candidater en vous connectant sur [cma-isere.fr/univers-efma](http://cma-isere.fr/univers-efma) · Rubrique "s'inscrire à l'efma"
- Consultez "actus événements" pour connaître les dates des portes ouvertes

