BAC PRO
Métiers du commerce et de la vente
option A

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

N° RNCP : 38399 FRANCE COMPÉTENCES

DIPLÔME DU MINISTÈRE DE L'EDUCATION NATIONALE
(BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL) - NIVEAU 4

Le/La titulaire du Bac Professionnel MCV Option A

doit avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité.

Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente et à la gestion commerciale. Cet(te) employé(e), qui travaille dans tout type d'unité commerciale, physique ou virtuelle, participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client. Il/Elle exerce sous l'autorité d'un responsable.

Objectifs

Le/la titulaire du Bac professionnel MCV option A sera capable de :

- 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
- Participer à l'animation et à la gestion de l'espace commercial

Durée et rythme de la formation

- La formation est dispensée sur 3 ans soit 1 862 h
- Une semaine en formation et une à deux semaines en entreprise (ce calendrier est prévisionnel)

Indicateurs de résultat à la suite de la formation dispensée :

Nous vous donnons rendez-vous en juillet 2026 car nous déroulons actuellement nos 1ères sessions de formation.

- Taux d'obtention du diplôme: NC.
- Nombre de candidats présentés aux épreuves : NC.
- Taux de réussite : NC
- Taux de rupture : NC
- Taux d'insertion après 7 mois : NC
- Taux de satisfaction : NC

Inscription, modalités et délais d'accès

- Pré-requis : aucun
- Sur dossier, entretien de motivation
- En alternance, formation accessible de 16 à 29 ans
- Consulter l'EGD pour tout autre public
- Si vous pensez être une personne en situation de handicap, pour toute question, y compris l'accessibilité, contactez notre référent handicap Vincent Falligan- Devergne

handicap@ecole-egd.fr

- Entrée possible 3 mois avant et 3 mois après la date de démarrage de la formation

Dossier de candidature téléchargeable sur : www.ecole-egd.fr

Passerelles, équivalences et poursuites d'études

- Le/La titulaire du BAC Pro Métiers du Commerce et de la Vente peut prétendre à une poursuite d'études de niveau BAC+2 : BTS Management Commercial Opérationnel - BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- Équivalences du BAC Pro : Diplôme de niveau 4

Ecole de la Grande Distribution
DES MÉTIERS UTILES · UN AVENIR SOLIDE

Types d'emplois possibles :

Les appellations les plus courantes des emplois relevant du commerce sont les suivants :

Vendeur(euse) conseil • Conseiller de vente • Conseiller commercial • Assistant commercial • Télé-conseiller • Assistant administration des ventes • Chargé de clientèle •

Ecole de la Grande Distribution

DES MÉTIERS UTILES · UN AVENIR SOLIDE

CONTENU DE LA FORMATION

Enseignements professionnels :

Compétences visées :

Bloc de compétences 1 :
Conseiller et vendre

Bloc de compétences 2 :
Suivre les ventes

Bloc de compétences 3 :
Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Bloc de compétences 4 :
Animer et gérer l'espace commercial

Enseignements généraux :

- Français, Histoire, Géographie, Enseignement Moral et Civique
- Mathématiques et Sciences
- Anglais
- Éducation Physique et Sportive

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE

Validité du programme du 13 mai 2024 au 31 décembre 2025 V1- MAJ 28/04/2025

Contact

02 31 38 76 06

contact@ecole-egd.fr

www.ecole-egd.fr

Statuts et coût de la formation

- 0€ pour l'apprenti : dans le cadre d'une formation par alternance et la signature d'un contrat d'apprentissage, le coût de cette formation est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise employeur
- Autres : nous consulter

Modalités d'évaluation

Épreuves ponctuelles :

- E1 / Épreuve scientifique et technique : Coef 3
- E11 / Sous-épreuve d'économie-Droit : Coef 1
  Forme : écrit durée 2h30
- E12 / Sous-épreuve de mathématique : Coef 1
  Forme : écrit et pratique, durée 1h
- E2 / Analyse et résolution de situations professionnelles : Coef 4
- E2/ Option A : Animation et Gestion de l'espace commercial : Coef 3
  Forme : écrit durée 3h
- E3/ Pratique professionnelle : Coef 9
- E31 / Sous-épreuve de Vente-Conseil : Coef 3
  Forme : oral durée 30min
- E32 / Sous-épreuve Suivi des ventes : Coef 3
  Forme : oral durée 30min
- E33 / Sous-épreuve de Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client : Coef 3 - Forme : oral durée 40min
- E34 / Sous-épreuve Prévention Santé Environnement : Coef 1
  Forme : écrit durée 2h
- E4 / Épreuve de Langue Vivante : Coef 3
- E41 / Sous-épreuve de Langue Vivante 1 : Coef 2
  Forme : oral durée 20min
- E42 / Sous-épreuve de Langue Vivante 2 : Coef 2
  Forme : oral durée 20min
- E5 / Épreuve de Français – Histoire Géographie – Éducation civique : Coef 5
- E51 / Sous-épreuve de Français : Coef 2,5
  Forme : écrit durée 2h30
- E52 / Sous-épreuve d'Histoire Géographie - Éducation Civique : Coef 2,5 - Forme : écrit durée 2h
- E6 / Épreuve d'éducation Artistique, arts appliqués : Coef 1
  Forme : écrit durée 1h30
- E7 / Épreuve d'éducation Physique et Sportive : Coef 1
  Forme : pratique

- Évaluation des acquis (écrits, oraux, pratiques…) en continu dans chaque matière par semestre avec organisation de conseils de classe ;
- Examens finaux ponctuels