

Le Baccalauréat Professionnel (Bac Pro)

Métiers du commerce et de la vente, option A Animation et gestion de l'espace

Le titulaire du Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente, option Animation et gestion de l'espace commercial est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale : sédentaire ou non, alimentaire ou non alimentaire, spécialisé ou généraliste, en libre-service ou en vente assistée afin de mettre à la disposition de la clientèle des produits correspondants à sa demande. Son activité consiste, au sein de l'équipe commerciale de l'unité, à :

- Participer à l'approvisionnement
- Vendre, conseiller et fidéliser
- Participer à l'animation de la surface de vente
- Assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction.

Il doit avoir une bonne capacité à communiquer, savoir prendre des initiatives, travailler en équipe, gérer les priorités, faire preuve d'autonomie et de réactivité.

Niveau du diplôme

Diplôme national Éducation nationale de niveau 4

Numéro de la Fiche du Répertoire National des Certifications Professionnelles

RNCP32208

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32208/>

Conditions d'Admission

CAP Equipier Polyvalent du Commerce

Objectif général

Obtenir le Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente, option Animation et gestion de l'espace commercial

Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, le titulaire de la formation devra :

- Maîtriser les principes de l'animation commerciale (mise en place de l'offre produit, mise en scène e l'offre), de la vente (qualification de la clientèle, détermination des besoins) et de la mercatique (étude de marché, cycle de vie du produit)
- Connaître les fondamentaux de la communication appliquée à la vente
- Être sensibilisé à l'environnement économique et juridique dans lequel, il sera amené à évoluer.

<https://eduscol.education.fr/referentiels-professionnels/bacprometcove.html>

Durée de la formation

1350 h d'enseignement en 2 ans

Matières enseignées

En complément de la formation en milieu professionnel, la formation au CFA comporte :

- Des enseignements généraux : français, mathématiques-sciences, histoire-géographie éducation morale et civique, arts appliqués et cultures artistiques, langue vivante, éducation physique et sportive, prévention-santé-environnement. Ces enseignements sont en relation avec les activités professionnelles.
- Des enseignements technologiques et professionnels : ils se déroulent sous forme de cours, de travaux pratiques et de travaux en ateliers pédagogiques. Ils sont fondés sur la maîtrise des techniques professionnelles.

Modalités d'évaluation

Contrôle en cours de formation et examen ponctuel

Les épreuves et les coefficients sont détaillés dans le tableau ci-dessous.

Annexe II b Règlement d'examen

Spécialité : MÉTIERES DU COMMERCE ET DE LA VENTE du Baccalauréat professionnel Option A Animation et gestion de l'espace commercial Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale			Candidat de la voie scolaire dans un établissement public ou privé sous contrat, CFA ou section d'apprentissage habilité, formation professionnelle continue dans un établissement public		Candidat de la voie scolaire dans un établissement privé hors contrat, CFA ou section d'apprentissage non habilité, formation professionnelle continue dans un établissement privé, CNED, candidats justifiant de 3 années d'activité professionnelle		Candidat de la formation professionnelle continue dans un établissement public habilité	
Épreuves	Unités	Coef.	Mode	Durée	Mode	Durée	Mode	Durée
E1 Épreuve scientifique et technique Sous-épreuve E11 : Économie-droit Sous-épreuve E12 : Mathématiques	U11	2	Ponctuel écrit	2h30	Ponctuel écrit	2h30	CCF	
	U12	1						
E2 Analyse et résolution de situations professionnelles - Option A Animation et gestion de l'espace commercial - Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	U2	4	Ponctuel écrit	3h	Ponctuel écrit	3 h	CCF	
	U2	4	Ponctuel écrit	3h	Ponctuel écrit	3 h	CCF	
E3 Pratique professionnelle Sous-épreuve E31 : Vente-conseil Sous-épreuve E32 : Suivi des ventes Sous-épreuve E33 : Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client Sous-épreuve E34 Prévention santé environnement	U 31	9	CCF		Ponctuel oral	30 min	CCF	
	U32		CCF		Ponctuel oral	30 min	CCF	
	U33		CCF		Ponctuel oral	40 min (1)	CCF	
	U34		Ponctuel écrit	2 h	Ponctuel Écrit	2 h	CCF	
E4 Épreuves de langue vivante Sous-épreuve E41 Langue vivante 1 Sous-épreuve E42 Langue vivante 2	U41	4	CCF		Ponctuel oral	20 min (2)	CCF	
	U42		CCF		Ponctuel oral	20 min (2)	CCF	
E5 Épreuve de français, histoire géographie et enseignement moral et civique Sous-épreuve E51 : Français Sous-épreuve E52 : Histoire géographie et enseignement moral et civique	U51	5	Ponctuel écrit	2h 30	Ponctuel écrit	2 h 30	CCF	
	U52		Ponctuel écrit	2h	Ponctuel écrit	2 h	CCF	
E6 Épreuve d'arts appliqués et cultures artistiques	U6	1	CCF		Ponctuel écrit	1h 30	CCF	
E7 Épreuve d'éducation physique et sportive	U7	1	CCF		Pratique		CCF	
Épreuves facultatives (3)	UF1 UF2		Ponctuel oral	20 min (2)	Ponctuel oral	20 min (2)	oral	20 min (2)

(1) Dont 20 minutes de préparation

(2) Dont 5 minutes de préparation

(3) La langue vivante choisie au titre de l'épreuve facultative est obligatoirement différente de celle choisie au titre de l'épreuve obligatoire.
Seuls les points excédant 10 sont pris en compte pour le calcul de la moyenne générale en vue de l'obtention du diplôme et de l'attribution d'une mention

Débouchés professionnels

Cette formation sanctionne un niveau intermédiaire de la branche des métiers du commerce et offre une large possibilité d'insertion professionnelle : employé(e) du commerce, assistant(e) de vente, conseiller(ère) de vente, vendeur ou vendeuse spécialisé(e), adjoint(e) du responsable de petites unités commerciales.

Poursuite d'études

Brevet de Technicien Supérieur Brevet de Technicien Supérieur : Technico-commercial (RNCP4617), Commerce international à référentiel commun européen (RNCP4934), Management commercial opérationnel (RNCP34031), Négociation et digitalisation de la relation client (RNCP34030)

Entrée en 1^{ère} année de faculté