

# METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

## OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

Diplôme d'état de niveau 4, enregistré au RNCP le 19/12/2023,  
délivré par le MINISTRE DE L'EDUCATION NATIONALE ET DE LA  
JEUNESSE.

**DURÉE DE LA FORMATION : 1850 HEURES SUR 3 ANS**

→ **RYTHME DE L'ALTERNANCE :**

**28 SEMAINES : 3 JOURS EN FORMATION (MARDI-MERCREDI-JEUDI)**

**LE RESTE EN ENTREPRISE**

**24 SEMAINES : 5 JOURS EN ENTREPRISE (SEMAINE COMPLÈTE)**

### OBJECTIFS VISÉS

La/le titulaire du BAC PRO MCV option A est un(e) professionnel(le) qualifié(e) dans :

- Le conseil et la vente
- Le suivi des ventes
- La fidélisation de la clientèle et le développement de la relation client
- L'animation et la gestion de l'espace commercial

### LES SECTEURS D'ACTIVITÉ

Elle/il exerce son activité, en respectant la réglementation en vigueur, dans les secteurs suivants :

- Tous types d'organisations à finalité commerciale ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation-client

### TYPE DE DIPLÔME

Diplôme d'Etat de niveau 4

### PRÉREQUIS ET CONDITIONS D'ACCÈS

- Être âgé(e) de 16 ans à moins de 30 ans (hors situation de dérogation)
- Signature d'un contrat d'apprentissage (non nécessaire pour candidater)
- Être déclaré apte physiquement (visite médicale à l'embauche)
- Niveau sortie de 3e OU Être titulaire d'un diplôme de Niveau 3 (BEP, CAP)

### MODALITÉS ET DELAI D'ACCÈS

- Formulaire de candidature disponible sur demande
- Entretien en vue de trouver une entreprise
- Candidature validée après la signature d'un contrat d'apprentissage dans la limite des places disponibles
- Candidature de juin à août
- Les candidatures peuvent exceptionnellement être étudiées hors de cette période dans la limite des places disponibles (nous contacter)

### QUALITÉS REQUISES OU À DÉVELOPPER

- Sens de l'accueil
- Qualités d'écoute
- Disponibilité
- Respect des règles de confidentialité
- Travail en équipe
- Autonomie
- Sens des responsabilités

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- En présentiel uniquement
- Plateforme École Directe
- Magasin pédagogique, mises en situation

### CONTENU DE LA FORMATION

- Enseignement général
- Enseignement professionnel (cf modalités d'évaluation)

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

**En CCF :**

Mathématiques, Vente conseil, Suivi des ventes, Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client, Langues Vivantes, Art Appliqué et EPS

**Examen final ponctuel :**

Économie - Droit, Animation et gestion de l'espace commercial, Prévention Santé Environnement, Français, Histoire-Géo Éducation Civique

### HORAIRES EN FORMATION

Mardi - Jeudi : 8h à 12h / 13h30 à 17h30  
Mercredi : 8h à 12h / 13h à 17h  
Pas de sortie anticipée

## LES + DE L'UFA DU LYCÉE PROFESSIONNEL ST JOSEPH

+ Dispositif EMER  
(Établissement à Moyens  
Éducatifs Renforcés)

+ GPDS (Groupe  
de Prévention du  
Décrochage Scolaire)

+ Cellule Europe

+ Groupe Pastorale

+ CDI

+ Restauration

+ Salle de travail et de  
repos pour les apprentis

## FINANCEMENT DE LA FORMATION

Gratuite pour l'apprenti  
Sous réserve de l'accord de  
prise en charge d'un OPCO  
finançant la formation  
(formalités effectuées par  
le CFA ou l'employeur)  
et après signature d'un  
contrat d'apprentissage

## ACCESSIBILITÉ

Ad'AP en cours  
(Si une salle est  
inaccessible le cours  
est déplacé dans une  
salle adaptée)

Prise en compte des  
besoins de compensation  
(réfèrent handicap)

FORMATION PROPOSÉE PAR  
UFA DU LYCÉE PROFESSIONNEL  
ST JOSEPH DE BELFORT

MEMBRE DU  
CFA EXCELLENCE PRO  
FRANCHE-COMTÉ

BAC PRO | RNCP 38399

# METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

## OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

BAC PRO / BP / CAP / BMA

### LES + DE L'UFA DU LYCÉE PROFESSIONNEL ST JOSEPH

- + Dispositif EMER  
(Établissement à Moyens  
Éducatifs Renforcés)
- + GPDS (Groupe  
de Prévention du  
Décrochage Scolaire)
- + Cellule Europe
- + Groupe Pastorale
- + CDI
- + Restauration
- + Salle de travail et de  
repos pour les apprentis

### FINANCEMENT DE LA FORMATION

Gratuite pour l'apprenti  
Sous réserve de l'accord de  
prise en charge d'un OPCO  
finançant la formation  
(formalités effectuées par  
le CFA ou l'employeur)  
et après signature d'un  
contrat d'apprentissage

### ACCESSIBILITÉ

Ad'AP en cours  
(Si une salle est  
inaccessible le cours  
est déplacé dans une  
salle adaptée)

Prise en compte des  
besoins de compensation  
(réfèrent handicap)

#### POURSUITES D'ÉTUDES

- BTS Négociation et digitalisation de  
la Relation Client (NRC), Management  
Commercial Opérationnel (MCO),
- BTS Assurance, BTS Banque,  
BTS Professions immobilières

#### DÉBOUCHÉS

- Commerçant en alimentation
- Commercial à bord des trains
- Télévendeur
- Ingénieur technico-commercial

#### PASSERELLES

- Bac professionnel ou technologique  
en cohérence avec le parcours
- Ou vie active

#### POSSIBILITÉ DE VALIDER DES BLOCS DE COMPÉTENCES

- Non



UFA DU LYCÉE ST JOSEPH  
14 rue de Badonvillers  
90000 BELFORT  
Téléphone : 03.84.46.62.73  
Portable : 06.61.29.22.43  
Mail : ufa.saintjosephbelfort@gmail.com



Excellence Pro  
Franche-Comté  
Centre de formation d'apprentis

20 rue Mégevand - 25000 BESANÇON  
SIRET : 394 454 516 00029  
Déclaration d'activité : 43250109825  
Code UAI : 02519345