



# Bac Pro

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

RNCP **32208**  
Référentiel : [lien](#)

Formation proposée par  
**UFA JEANNE D'ARC**  
Membre du CFA ASPECT

Rythme de l'alternance : 15h formation et 20h en entreprise par semaine  
Durée de la formation : 1350 h sur 2 ans

### Les + de l'UFA JEANNE D'ARC

- ⊕ Réactivité de nos équipes
- ⊕ Proximité avec les jeunes et les entreprises : visites régulières, bilan
- ⊕ Soutien pour la démarche de recherche de l'entreprise d'accueil
- ⊕ Magasin d'application pédagogique :  
« Le panier de Jeanne ».

### Financement de la formation

Gratuit pour l'apprenti

Sous condition de l'accord de prise en charge par l'Opérateur de compétences (OPCO) finançant la formation et après signature d'un contrat d'apprentissage

### Accessibilité

L'établissement est accessible aux personnes en situation de handicap.

### Pour nous contacter

UFA JEANNE D'ARC  
7 rue Pierre Déchanet  
25300 PONTARLIER  
Téléphone : 03.81.38.13.31  
Mail : [ufa.pontarlier@cneap.fr](mailto:ufa.pontarlier@cneap.fr)

CFA ASPECT 20 rue Mégevand 25000 BESANCON  
SIRET : 394 454 516 00029  
Déclaration d'activité : 43250109825  
Code UAI : 02519345

### Objectifs visés

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

- L'accueil, conseil et vente de produits et de services associés
- Le suivi des ventes
- La fidélisation de la clientèle et le développement de la relation client
- L'animation et la gestion d'une unité commerciale

### Les secteurs d'activité

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

- Grande distribution alimentaire ou non
- Commerces de proximité
- PME dans le secteur du commerce et de la vente

### Type de diplôme

- Diplôme d'Etat de niveau 4

### Prérequis et conditions d'accès

- Être âgé de 16 ans (15 ans après une 3<sup>e</sup>) 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)
- Être titulaire d'un CAP ou avoir le niveau seconde (générale ou pro.)

### Modalités et délai d'accès

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

### Qualités requises

- Attitude positive, dynamique
- Souriant, sens du relationnel
- Réactif aux opportunités

### Modalités pédagogiques

- En présentiel uniquement
- Plateforme Ecole Directe

### Contenu de la formation

- Modules professionnels  
Conseiller et vendre  
Suivre les ventes  
Fidéliser la clientèle et développer la relation client  
Animer et gérer l'espace commercial
- Modules généraux  
PSE, Eco-droit, Maths, Anglais (LV1), Espagnol (LV2), Français, HG EMC, Arts appliqués, EPS.

### Modalités d'évaluation

- Suivi en continu au fil de l'année
- Examen final et contrôle en cours de formation sur certains modules.

### Horaires de formation

- Lundi 9h-12h et 13h15-17h15
- Mardi 8h-12h et 13h15-17h15

### Poursuites d'études

- En BTS en lien avec le commerce : Technico-commercial, Management commercial opérationnel, Négociation et digitalisation de la relation client

### Débouchés

- Employé commercial, Vendeur conseil, Vendeur spécialiste, Assistant commercial, Téléconseiller, Chargé de clientèle