

BAC MCV (Métiers du Commerce et de la Vente) Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Mis à jour le 17 décembre 2025

Conditions d'entrée et prérequis

Être titulaire d'un diplôme de
niveau 3 (BEP CAP) ou avoir suivi
une seconde générale.
Être titulaire du brevet des collèges

Niveau d'entrée

Niveau 3 - CAP

Niveau de sortie

Niveau 4 - BAC

Public visé

Tout public (demandeur(se)s
d'emploi, salarié(e)s, apprenti(e)s,
stagiaires en contrat de
professionnalisation)

Rythme

Temps plein

Durée en centre

1100 heures

Durée en entreprise

1491 heures

Validation

Optention du Baccalauréat Métiers
du Commerce et de la Vente
Option A ou B
Validation des épreuves en
ponctuel et en Contrôle en Cours
de Formation (CCF)

Modalités d'évaluation

U34, U11 et U5 sont évaluées en
épreuves ponctuelles et finales –
U12, U31, U32, U33, U4, U6, U7
sont évaluées par Contrôle en
Cours de Formation (CCF)

Objectifs professionnels

Objectifs de la formation :

Formation préparant au métier de conseiller clientèle, vendeur spécialisé,
responsable de rayon pour la vente de produits et de services. Il s'agit de
former un personnel opérationnel dans les secteurs de la cosmétique, des
produits culturels et de loisirs, l'équipement de la personne et de la maison.

Objectifs pédagogiques :

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la
vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Son activité consiste à :

- 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.
- Selon les situations, il pourra aussi :
 - prospecter des clients potentiels,
 - participer à l'animation et à la gestion d'une unité
commerciale.

Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client
durable.

Contenu

L'enseignement général :

Français

Histoire-Géographie, Ens. Moral et Civique

Mathématiques

2 Langues Vivantes obligatoires

Arts appliqués & cultures artistiques

Prévention, Santé, Environnement

L'enseignement professionnel

Théorique et pratique en classe :

Activités professionnelles appliquées (animation, vente, gestion, droit,
économie)

Co-intervention (français/enseignement pro et maths/enseignement pro)

Activité 1: Conseil et vente

Activité 2 : Suivi des ventes

Activité 3 : Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

Activité 4A : Animation et gestion de l'espace commercial

LE CHEF D'OEUVRE : Des heures spécifiques sont dédiées à la réalisation
d'un chef d'œuvre qui correspond à l'aboutissement d'un projet
pluridisciplinaire qui vise à développer l'inventivité et la créativité des
candidats au BAC. Il peut être de type individuel ou collectif. ?

LE PORTFOLIO : Il s'agit d'un dossier personnel, papier et/ou numérique,
dans lequel le candidat collecte un certain nombre de documents significatifs,
sélectionnés par lui-même ainsi que par les professeurs d'enseignement
professionnel. Il permettra de centraliser les compétences acquises tout au

BAC MCV (Métiers du Commerce et de la Vente) Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Possibilité de validation par blocs de compétences

Oui

Nombre de participants

15 participants maximum

Entrée et sortie permanente

Non

Codes réglementaires

- CodeRNCP:RNCP38399
- BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente
- Formacode:34566:Vente distribution, 34584 : Animation vente
- Code NSF : 312 : Commerce, vente
- Code ROME : D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne, D1211 - Vente en articles de sport et loisirs, D1408-Téléconseil et télévente, D1212-Vente en décoration et équipement du foyer

long de la formation.

POURSUITE DE PARCOURS

EQUIVALENCES et PASSERELLES :

Titre professionnel RNCP de niveau 4 dans le domaine

SUITE DE PARCOURS :

BTS MCO (Management Commercial Opérationnel) – Cycle universitaire IUT (Techniques de Commercialisation)

DÉBOUCHÉS :

Adjoint d'un commerçant indépendant, d'un responsable de magasin
Responsable de stand, Gestionnaire de sous-rayon, ou Adjoint chef de rayon,
Employé principal, vendeur qualifié

Modalités pédagogiques

Alternance de cours théoriques et pratique (la majorité des séquences de formation ont lieu en présentiel et une partie peut ponctuellement avoir lieu à distance)

Individualisation des contenus en fonction du niveau et de la progression des apprenant(e)s.

Profil des intervenants

Enseignant(e)s certifié(e)s de l'Education Nationale
Formateur(trice)s
Professionnel(le)s du secteur

Possibilité d'aménagement du parcours

Oui

Méthodes pédagogiques

Les modules s'enchaînent simultanément selon une progression pédagogique élaborée par l'équipe pédagogique et/ou dictée par la réglementation.

Moyens pédagogiques

Salle informatique équipée d'ordinateurs connectés à internet et disposant des ressources matérielles et logicielles nécessaires à la formation.

Utilisation de drives partagés par matières permettant l'accès aux ressources formatives à tout moment.

Mise en place d'une plateforme de communication collaborative permettant l'échange en temps réel entre les équipes pédagogique et administrative et les apprenant(e)s.

Durée

BAC MCV (Métiers du Commerce et de la Vente) Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Volume global : 1100
Heures d'enseignement : 14
Heures en entreprise : 21
Volume horaire par semaine : 35

Délais et modalités d'accès

08/09/2025 au 02/07/2027

Financements possibles

TARIF

Parcours complet : 10065 € / personne

MODALITES DE FINANCEMENT

Financement Région Grand Est et FSE ou Pole-Emploi ou autre
Parcours Individualisé / sur mesure, proposition tarifaire sur demande

Poursuite de parcours

EQUIVALENCES et PASSERELLES :

Titre professionnel RNCP de niveau 4 dans le domaine

SUITE DE PARCOURS :

BTS MCO (Management Commercial Opérationnel) – Cycle universitaire IUT
(Techniques de Commercialisation)

DÉBOUCHÉS :

Adjoint d'un commerçant indépendant, d'un responsable de magasin
Responsable de stand, Gestionnaire de sous-rayon, ou Adjoint chef de rayon,
Employé principal, vendeur qualifié

Référent handicap

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Nos
référent(e)s handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins
spécifiques et l'adaptation de votre formation.

CONTACT RÉFÉRENTS HANDICAP ET MOBILITÉ

Référent(e) handicap :
referent.handicap@gretasudchampagne.com
Référent(e) mobilité :
referent.mobilite@gretasudchampagne.com

Réseau

- GRETA CFA Sud Champagne
- 12, avenue des Lombards
10000 Troyes

BAC MCV (Métiers du Commerce et de la Vente) Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

- contact@gretasudchampagne.com
- 03 25 71 23 80
- www.gretasudchampagne.com
- SIRET : 191 000 256 000 39
- Numéro d'activité : 21 10 P000 310 (Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat)