



MINISTÈRE
DU TRAVAIL,
DE L'EMPLOI
ET DE L'INSERTION

Liberté
Égalité
Fraternité

Formation



MAPE-academie

Parce que chaque talent mérite d'être Formé

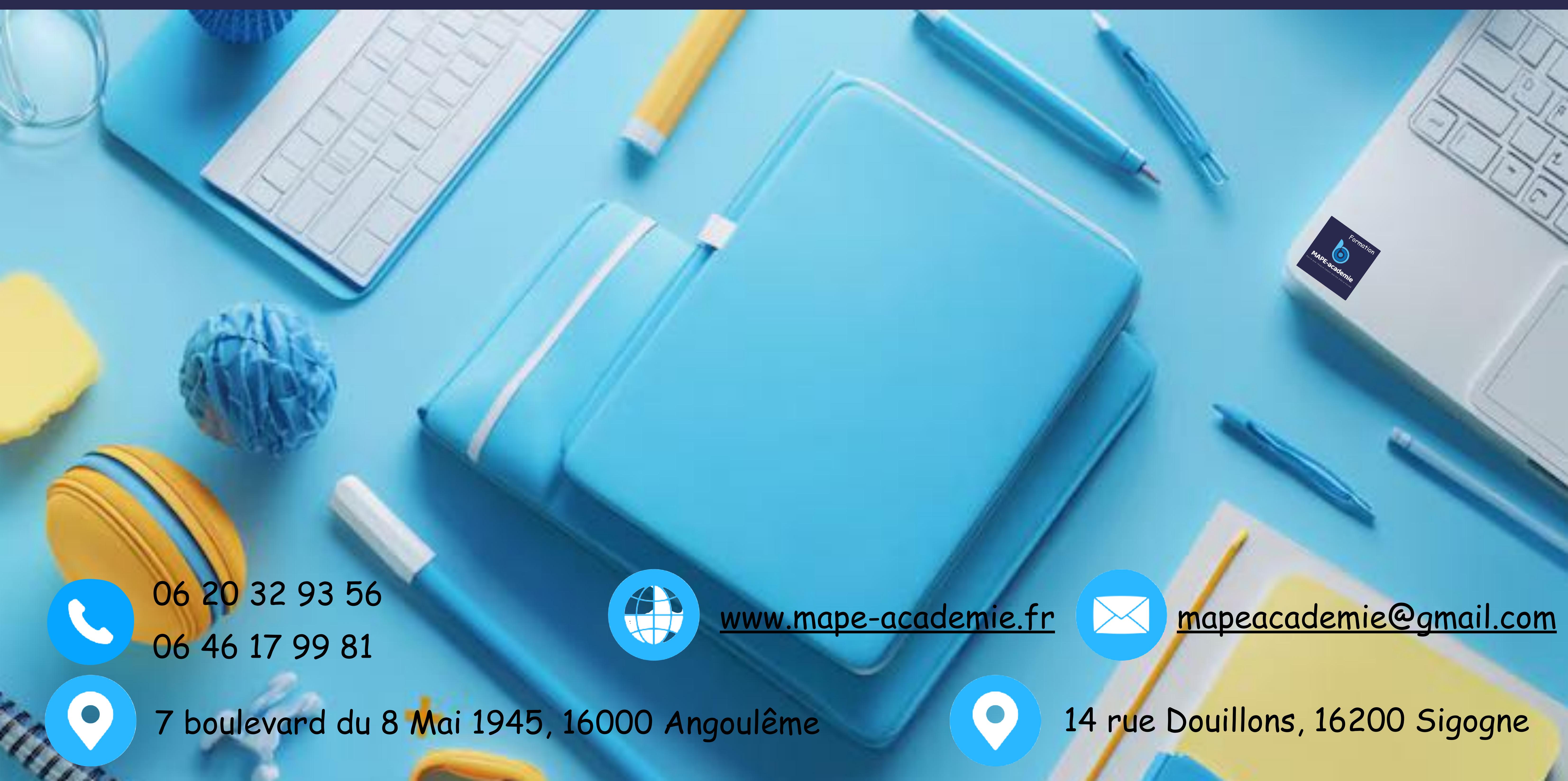
MAPE Académie

2025-2026

Formation

Programme de formation

BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option « A » Animation et gestion de l'espace commercial RNCP 38399



06 20 32 93 56
06 46 17 99 81



7 boulevard du 8 Mai 1945, 16000 Angoulême



www.mape-academie.fr



mapeacademie@gmail.com



14 rue Douillons, 16200 Sigogne

**BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option
« A » Animation et gestion de l'espace commercial
Durée : 728 heures sur 24 mois
Détails des compétences : 12 compétences (blocs)**

Certificateur : MINISTÈRE DE L'EDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE

Objectifs :

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 :

- prospection des clients potentiels,
- participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Face au caractère évolutif de l'environnement économique et technique des métiers, le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » doit s'appuyer sur :

- la mise en œuvre d'une veille commerciale continue portant sur les concurrents et les produits,
- une connaissance approfondie des produits et de l'évolution de la réglementation,
- une écoute et une attention particulières aux besoins du client,
- une maîtrise des outils numériques,
- des qualités d'expression orales et écrites,
- la capacité à maîtriser son stress et à gérer son temps,
- une capacité à analyser une situation commerciale et à en rendre compte.

**BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option
« A » Animation et gestion de l'espace commercial
Durée : 728 heures sur 24 mois
Détails des compétences : 12 compétences (blocs)**

Compétence 1 : Conseiller et vendre

Objectifs :

Assurer la veille commerciale

Réaliser la vente dans un cadre omnicanal

Assurer l'exécution de la vente

Compétence 2 : Suivre les ventes

Objectifs :

Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service

Traiter les retours et les réclamations du client

S'assurer de la satisfaction du client

**BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option
« A » Animation et gestion de l'espace commercial
Durée : 728 heures sur 24 mois
Détails des compétences : 12 compétences (blocs)**

Compétence 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Objectifs :

Traiter et exploiter l'information ou le contact client
Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client
Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client

Compétence 4 : Animer et gérer l'espace commercial (option A)

Objectifs :

Assurer les opérations préalables à la vente

Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle

Développer la clientèle

**BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option
« A » Animation et gestion de l'espace commercial
Durée : 728 heures sur 24 mois
Détails des compétences : 12 compétences (blocs)**

Compétence 5 : Mathématiques

Objectifs :

- s'approprier : rechercher, extraire et organiser l'information ;
- analyser/raisonner : émettre des conjectures ; proposer, choisir, une méthode de résolution ; élaborer un algorithme ;
- réaliser : mettre en œuvre une méthode de résolution, des algorithmes ;
- utiliser un modèle ; représenter ; calculer ; expérimenter ; faire une simulation ;
- valider : critiquer un résultat, argumenter ; contrôler la vraisemblance d'une conjecture ; mener un raisonnement logique et établir une conclusion ;
- communiquer : rendre compte d'une démarche, d'un résultat, à l'oral ou à l'écrit à l'aide d'outils et d'un langage approprié, expliquer une démarche.

**BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option
« A » Animation et gestion de l'espace commercial
Durée : 728 heures sur 24 mois
Détails des compétences : 12 compétences (blocs)**

Compétence 6 : Économie-droit

Objectifs :

- exploiter et analyser des documents de nature économique et juridique
- sélectionner des informations pour construire une réponse argumentée
- rédiger une réponse structurée à une problématique donnée en mobilisant les savoirs associés et le vocabulaire spécifique adéquat.

**BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option
« A » Animation et gestion de l'espace commercial
Durée : 728 heures sur 24 mois**

Détails des compétences : 12 compétences (blocs)

Compétence 7 : Prévention-santé-environnement

Objectifs :

- mettre en œuvre une démarche d'analyse dans une situation donnée ;
- expliquer un phénomène physiologique, un enjeu environnemental, une disposition réglementaire, en lien avec la démarche de prévention ;
- proposer une solution pour résoudre un problème ;
- argumenter un choix ;
- communiquer à l'écrit avec une syntaxe claire et un vocabulaire adapté.

**BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option
« A » Animation et gestion de l'espace commercial
Durée : 728 heures sur 24 mois
Détails des compétences : 12 compétences (blocs)**

Compétence 8 : Langue vivante A

Objectifs :

Compétences de niveau B1+ du CECRL :

- comprendre la langue orale ;
- comprendre un document écrit ;
- s'exprimer à l'écrit ;
- s'exprimer à l'oral en continu ;
- interagir à l'oral dans des situations de la vie quotidienne, sociale et professionnelle.

**BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option
« A » Animation et gestion de l'espace commercial**
Durée : 728 heures sur 24 mois
Détails des compétences : 12 compétences (blocs)

Compétence 9 : Langue vivante B

Objectifs :

Compétences de niveau B1+ du CECRL :

- S'exprimer oralement en continu
- Interagir en langue étrangère
- Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère
-

**BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option
« A » Animation et gestion de l'espace commercial
Durée : 728 heures sur 24 mois
Détails des compétences : 12 compétences (blocs)**

Compétence 10 : Français

Objectifs :

- maîtriser l'échange écrit : lire, analyser, écrire ;
- adapter son expression écrite selon les situations et les destinataires ;
- maîtriser la lecture et exercer son esprit critique ;
- adapter sa lecture à la diversité des textes ;
- mettre en perspective des connaissances et des expériences.

**BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option
« A » Animation et gestion de l'espace commercial
Durée : 728 heures sur 24 mois
Détails des compétences : 12 compétences (blocs)**

Compétence 11 : Histoire-géographie – enseignement moral et civique

Objectifs :

- maîtriser et utiliser des repères chronologiques et spatiaux : mémoriser et s'approprier les notions, se repérer, contextualiser (HG) ;
- s'approprier les démarches historiques et géographiques : exploiter les outils spécifiques aux disciplines, mener et construire une démarche historique ou géographique et la justifier (HG) ;
- construire et exprimer une argumentation cohérente et étayée en s'appuyant sur les repères et les notions du programme (EMC) ;
- mettre à distance ses opinions personnelles pour construire son jugement (HG-EMC) ;
- mobiliser ses connaissances pour penser et s'engager dans le monde en s'appropriant les principes et les valeurs de la République (HG-EMC).

**BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option
« A » Animation et gestion de l'espace commercial
Durée : 728 heures sur 24 mois
Détails des compétences : 12 compétences (blocs)**

Compétence 12 : Arts appliqués et cultures artistiques

Objectifs :

- Compétences d'investigation
- rechercher, identifier et collecter des ressources documentaires ;
- sélectionner, classer et trier différentes informations ;
- analyser, comparer des œuvres ou des produits et les situer dans leur contexte de création ;
- établir des convergences entre différents domaines de création.

Compétences d'expérimentation

- respecter une demande et mettre en œuvre un cahier des charges simple ;
- établir des propositions cohérentes en réponse à un problème posé et réinvestir les notions repérées dans des références.

Compétences de réalisation

- opérer un choix raisonné parmi des propositions et finaliser la proposition choisie.

Compétences de communication

- choisir des outils adaptés ;
- établir un relevé, analyser et traduire graphiquement des références et des intentions ;
- justifier en argumentant, structurer et présenter une communication graphique, écrite et/ou orale.

**BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option
« A » Animation et gestion de l'espace commercial**
Durée : 728 heures sur 24 mois
Détails des compétences : 12 compétences (blocs)

Évaluation :

Les apprenants seront évalués tout au long de la formation à travers des quiz, des projets pratiques, et des évaluations finales pour chaque bloc de compétences. Une certification sera délivrée aux apprenants ayant réussi leur examen final. Ils obtiendront le titre professionnel de Métiers du commerce et de la vente Option « A » Animation et gestion de l'espace commercial (RNCP 38399), un diplôme de niveau 4 (BAC).

Ressources et support:

- Accès à la plateforme e-learning
- Bibliothèque de ressources numériques
- Intervants dédiés & suivi hebdomadaire
- Plateforme pédagogique accessible par téléphone

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente », détenteur de l'option A, doit faire preuve :

- du sens de l'accueil, de qualités d'écoute et de disponibilité
- du respect des comportements et des attitudes conformes à la diversité des contextes relationnels
- du respect de la confidentialité et de la déontologie professionnelle
- de rigueur dans la gestion et l'organisation de l'espace de vente, dans le respect des règles de son entreprise

Il doit pouvoir travailler en équipe tout en faisant preuve d'autonomie et de responsabilité. Il peut enfin participer à la mise en place et à la réalisation de manifestations commerciales décidées par son entreprise et en exploiter les retombées.