



# Baccalauréat professionnel Métiers du Commerce et de la Vente Option A « Animation et gestion de l'espace commercial »

## CODE RNCP

38399

## FORMACODE

34566 - 34584

## CODE DIPLOME

40031213

## TYPE D'ACTION

Alternance / apprentissage

## DOMAINE D'ACTIVITÉ

Commerce, marketing, finance »  
Commerce

## DATES PRÉVISIONNELLES ET DÉLAIS D'ACCÈS

- 01/09/2025 au 30/06/2027

Dates d'inscription :

01/01/2025 au 30/06/2025

Lieu:

CFAPAG

## LIEU(X)

LPO CARNOT, 97110 POINTE-A-PITRE  
[ce.9710722h@ac-guadeloupe.fr](mailto:ce.9710722h@ac-guadeloupe.fr)  
05 90 82 83 48

## DURÉE TOTALE DE LA FORMATION

Parcours en 2 ans selon profil

Heures en centre

1 350 heures soit 675 heures par an

Heures en entreprise

35 heures par semaine

## PUBLIC CIBLE

Jeune 16-29 ans

- Publics spécifiques : Contrat d'apprentissage (travail-emploi.gouv.fr)

## MODALITÉS D'ACCÈS

- Dossier de candidature à déposer sur le site internet du CFAPAG : <https://cfapag.net>
- Etude personnalisée



Accès tout au long de l'année sous réserve de places vacantes

**Répertoire national des certifications professionnelles**

[BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente](#)

## OBJECTIF(S)

Le titulaire du Bac Pro MCV exerce la fonction de vendeur ou d'assistant commercial.

Il s'occupe de conseiller, vendre et fidéliser la clientèle. Il participe à l'approvisionnement, à l'animation de la surface de vente et assure la gestion commerciale attachée à sa fonction.

Il peut réaliser des opérations de phoning.

## PRÉ-REQUIS

Niveau 3 - Equivalent CAP

- Etre titulaire d'un CAP du domaine validé, BEP validé ou formation de niveau 3.
- Avoir suivi une classe de seconde (scolarité complète) attestée par la présentation des bulletins de notes des deux semestres

## CONTENU DE LA FORMATION

### ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Français / Histoire Géographie et Enseignement moral et civique
- Mathématiques
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Éducation physique et sportive
- Langue vivante 1

### ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

- Animation et gestion de l'espace commercial / Vente-Conseil
- Suivi des ventes / Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Économie Droit / Prévention santé environnement

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation collective

Formation individualisée

Formation présentielle

Mise en situation réelle de travail

Travail en autonomie

## NIVEAU DE SORTIE

Niveau 4 - Equivalent BAC

## CERTIFICATION VISÉE

Diplôme Education Nationale

Le diplôme visé est le **Baccalauréat professionnel Métiers du Commerce et de la Vente Option A**

## TARIF

Formation prise en charge par l'OPCO selon la grille France Compétences

## FINANCEMENT

Entreprise

OPCO

## CONTACTS

**M. BASTARAUD**

Coordinateur pédagogique

coordo@cfapag.net

**Mme KANCEL**

Référente Handicap

mkancel@cfapag.net

**Mme LUIT**

Assistante administrative et pédagogique

sluit@cfapag.net

05 90 20 26 27

Du lundi au vendredi

De 8h à 16h

## RESTAURATION

Salle de restauration interne disponible.

De nombreux restaurants à proximité

## TRANSPORT

Zone desservie par transport collectif

## ACCESSIBILITÉ

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

## DÉBOUCHÉS

Après un Bac professionnel MCV option A en alternance, vous pourrez intégrer le monde du travail ou si vous souhaitez continuer vos études, un **BTS MCO** (Management Commercial Opérationnel) ou un **BTS NDRC** (Négociation Digitalisation de la Relation Client).

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle en cours de formation

Evaluation en cours de formation

Session d'examen

## Possibilité de valider un ou des Blocs de compétences :

- RNCP38399BC01 - Conseiller et vendre
- RNCP38399BC02 - Suivre les ventes
- RNCP38399BC03 - Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- RNCP38399BC04 - Animer et gérer l'espace commercial
- RNCP38399BC06 - Prévention - Santé - Environnement
- RNCP38399BC07 - Économie - Droit

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie de l'alternance
- Articulation des activités en centre et en entreprise sur la base du livret de suivi de l'apprenti
- Entretiens périodiques et bilans d'étapes
- Mise en œuvre du soutien pédagogique en cas de besoin
- Mobilité interentreprises possible pour couvrir le référentiel de la formation si besoin (convention tripartite)

## Taux de réussite

-

Nouvelle action