

## BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE: OPTION A ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL - PRFE

### PUBLIC VISÉ

Tout public

### DUREE

Durée de formation : 875 heures  
Durée en entreprise : 280 heures  
Durée hebdomadaire moyenne :  
35h / semaine

### DATES PREVISIONNELLES

Du 03/10/2024 au 11/06/2025.

### LIEUX DE FORMATION

GRETA Val-de-Marne  
Lycée Paul Bert  
1 Rue du Gué aux Aurochs,  
94700 Maisons-Alfort  
Site accessible aux personnes en  
situation de handicap

### CONTACT

GRETA Val-de-Marne  
Sophie Stefanka  
Tél : 01 41 79 02 53  
greta94.bert@ac-creteil.fr  
Réfèrent handicap :  
greta94.referent.handicap@ac-  
creteil.fr  
Consulter notre Politique Handicap

### TARIFS

Prix tarif public maximum :  
Tarif heure stagiaire : 15,00 €.  
Organisme non soumis à la TVA.  
[Voir nos conditions générales de ventes](#)

### FINANCEMENTS

Type de financement :  
Prise en charge demandeur  
d'emploi possible

### CODES

NSF : 312  
RNCP : 38399  
Formacode : 34584  
Code Rome : D1214

### OBJECTIFS

Le titulaire du bac pro Métiers du commerce et de la vente, Option A Animer et gérer l'espace commercial s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés; il contribue au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client. Il participe à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

### PRE-REQUIS

Posséder un diplôme ou titre de niveau 3 (CAP...),  
Ou avoir achevé une classe de 1ère (toute filière) et une expérience professionnelle (dans le domaine ou non, stage compris).  
Bonne maîtrise de l'environnement Windows  
Bonne expression écrite et orale

### MODALITES D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

Tests et entretien individuel.  
Pour se renseigner ou candidater : envoyer CV par mail [greta94.bert@ac-creteil.fr](mailto:greta94.bert@ac-creteil.fr) ou pour tout renseignement complémentaire par téléphone : 01 41 79 02 53 ou 01 45 16 19 19  
Sous réserve de financement.

### CONTENUS

#### Animer et gérer l'espace commercial

- ▶ Assurer les opérations préalables à la vente
- ▶ Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- ▶ Développer la clientèle

#### Conseiller et vendre

- ▶ Assurer la veille commerciale
- ▶ Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- ▶ Assurer l'exécution de la vente

#### Suivre les ventes

- ▶ Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service
- ▶ Mettre en œuvre le ou les services associés
- ▶ Traiter les retours et les réclamations du client
- ▶ S'assurer de la satisfaction du client

#### Fidéliser la clientèle et développer la relation client

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

#### Prévention santé environnement

#### Économie Droit

#### Mathématiques

#### Langue vivante 1 et 2

#### Français

#### Histoire Géographie et Enseignement moral et civique

#### Arts appliqués et cultures artistiques

### VALIDATION

- ▶ Bac Pro Métiers du Commerce et de la vente: Option A niveau : 4

## SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Vendeur conseil, Vendeur qualifié, Vendeur spécialiste, Conseiller de vente, Assistant commercial, Télé-conseiller, Assistant administration des ventes, Chargé de clientèle...