

## 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 en centre : 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

Référent handicap :

greta94.referent.handicap@ac-creteil.fr

### 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

### POSITIONNEMENT

pédagogique

### 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



## 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...