

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL
METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION A - Animation et gestion de l'espace commercial
APPRENTISSAGE

MFR La Grive- 88 route de Lyon -
38300 BOURGOIN JALLIEU
Tél. 04 74 28 72 10 -
eMail : mfr.la-grive@mfr.asso.fr
<http://www.mfr-lagrive.org/>



JEUNES de plus de 15 ans et
être titulaire d'un CAP ou être issu
d'une classe de seconde



1365 H de Formation au
CFA réparties sur 2 ans
20 semaines au CFA /an

32 semaines en entreprise/an (dont 5
semaines de congés payés)

Possibilité d'adapter la durée et les
modalités de formation suivant le
parcours du candidat



FORMATION GRATUITE pour
les apprentis

Frais de demi-pension ou de pension à
la charge des candidats (voir auprès du
CFA)

Adhésion à l'association : 100€/an
Soutien des OPCO (prise en charge de
6€/nuit et de 3€/repas selon le régime
de l'apprenti)

Poursuite d'études

BTS NDRC (Négociation et
Digitalisation de la Relation Client)
BTS Professions immobilières Le CFA
s'inscrit dans une démarche d'accueil
des publics
BTS MCO (Management Commercial
Opérationnel)
BTS SAM (Support à l'Action
Managériale)

Fiche RNCP38399

Date d'échéance de
l'enregistrement :31-12-2028

DIPLÔME DE NIVEAU 4 – Ministère de l'Education Nationale



PRESENTATION GENERALE

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 :

- 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.

OBJECTIFS

Il s'agit de former de futurs employés capables d'accompagner le client dans ses achats et le conseiller au mieux. Pour cela, il s'agit de développer des compétences dans le relationnel, l'argumentaire, la gestion, la vente et les relations interpersonnelles en face à face ou par téléphone et d'assurer des connaissances techniques et spécifiques liés aux produits liés à l'enseigne.

PREREQUIS, MODALITES ET DELAI D'ACCES

- A partir de 15 ans et jusqu'à 29 ans (sans limite d'âge pour les personnes disposant d'une Reconnaissance de travailleur Handicapé)
- Être titulaire d'un CAP ou être issu d'une classe de seconde
- Modalités d'accès : Entretien de motivation + complétude du dossier d'inscription
- Rentrée en septembre au-delà délai d'accès 15 jours sous réserve d'un contrat d'apprentissage et de places disponibles dans le CFA

COMPETENCES & CAPACITES PROFESSIONNELLES VISEES

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial

CONTENU DE LA FORMATION
MODALITES PEDAGOGIQUES

Moyens Pédagogiques

Programme détaillé	Enseignement	
	U11-Économie-droit	138 h
	U-12-Mathématiques	
• Mise en place d'un plan de formation permettant de répondre aux exigences du référentiel et d'atteindre les objectifs pédagogiques fixés.	U2-Analyse et résolution de situations professionnelles : Animer et gérer l'espace commercial	56 h
	U31-Conseil et vente	82 h
	U32- Suivi des ventes	82 h
	U33-Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client	56 h
• Accompagnement des jeunes dans la recherche d'entreprise	U34 Prévention santé environnement	48 h
	U4 Langue vivante 1	98 h
	U4 Langue vivante 2	98 h
	U4 Section Européenne	38 h
• Conduite de projets pédagogiques	U51 Français	110 h
• Interventions de professionnels	U52 Histoire géographie et enseignement moral et civique	95 h
• Mobilité européenne	U6 Arts appliqués et cultures artistiques	58 h
	U7 Éducation physique et sportive	125 h
	chef d'œuvre	38 h
	SST	18 h
	Activités liées à l'Alternance	90 h

INDICATEURS DE RESULTATS

Taux de réussite session
2026 : 97 %

Taux de présentation :
100%

Taux de rupture net sur
l'année 5,6 %

INDICATEURS DE RESULTATS

Taux de satisfaction en
sortie de formation : 78%

Taux d'insertion à 9 mois :
100%

Dont taux de poursuite
d'études : 89 % et
taux d'insertion dans le
métier visé :11 %

Classes mobiles informatiques
Salle d'application : magasin école
Salles de cours équipées en
matériel de vidéo projection
Restaurant scolaire
Internat
Accompagnement particulier pour
Reconnaissance de Travailleur

Handicapé (RQTH) en partenariat
avec la chambre des métiers et la
chambre de commerce

SUIVI DE L'ACTION

Emargement des apprentis
lors de la présence au CFA, outils
de suivi en entreprise et au CFA :
carnet de liaison, cahier de texte
numérique, livret d'évaluation des
compétences.

EVALUATION DE L'ACTION

Evaluation des apprentis au CFA et
en entreprise par le biais du
contrôle en cours de formation
(CCF) et par le biais d'épreuves
terminales.

Bilans intermédiaires de suivi
chaque semestre auprès du jeune,
de la famille et de l'entreprise

FORMATEURS, ANIMATEURS ET
INTERVENANTS

Une équipe de 36 Salariés à votre
disposition pour vous accompagner
dans votre projet de formation (
formateurs, animateurs, maitresse
de maison, maitres d'internat)

Responsable de l'action :
Yannick Riffard