

# Bac Pro - Métiers du commerce et de la vente option A

CFA Public Education nationale

**Certifiante**

Formation en apprentissage formation entièrement présentielle RNCP38399 FORCOM0020CFA

|                          |                                                          |
|--------------------------|----------------------------------------------------------|
| <b>Ville</b>             | Montech                                                  |
| <b>Lieu de formation</b> | Lycée polyvalent Olympe de Gouges                        |
| <b>Niveau d'entrée</b>   | N3 (CAP, BEP, CFPA du premier degré)                     |
| <b>Niveau de sortie</b>  | N4 (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique) |
| <b>Durée et rythme</b>   | 3214h - 35h/semaine                                      |
| <b>Public visé</b>       | Apprenti, Tout public, Public de la formation initiale   |
| <b>Financement</b>       | OPCO                                                     |

Développez des compétences opérationnelles en vente, merchandising et animation commerciale pour intégrer rapidement les métiers du commerce et évoluer vers des fonctions de responsable de rayon ou de magasin.

## Objectifs

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Conseiller et vendre des produits et services.
- Accueillir et orienter les clients.
- Réaliser une veille commerciale.
- Assurer le suivi des ventes.
- Participer à la fidélisation de la clientèle.
- Préparer l'espace commercial.
- Mettre en valeur les produits.
- Organiser l'implantation des rayons.
- Réaliser les opérations de merchandising.
- Participer à l'animation commerciale.
- Développer la clientèle.
- Utiliser les outils numériques de la relation client.

## Contenu

### Certification préparée

Métiers du commerce et de la vente - RNCP38399

### Résultats attendus complémentaires

Obtenir le Bac Pro et exercer un métier de la vente et de l'animation commerciale.

Attestation de compétences (Voir type de validation), Passage et obtention de la certification, Obtentions des habilitations, Obtention totale ou partielle de la certification, Passage devant un jury de la certification, Attestation des acquis (Voir type de validation), Obtention totale du bloc de compétences

## Pré-requis

Être titulaire d'un CAP ou avoir validé un niveau seconde.

## Programme

| Blocs de compétence                                     | Modules | RNCP          |
|---------------------------------------------------------|---------|---------------|
| Conseiller et vendre                                    |         | RNCP38399BC01 |
| Suivre les ventes                                       |         | RNCP38399BC02 |
| Fidéliser la clientèle et développer la relation client |         | RNCP38399BC03 |
| Animer et gérer l'espace commercial (Option A)          |         | RNCP38399BC04 |
| Prospecter et valoriser l'offre commerciale (Option B)  |         | RNCP38399BC05 |
| Prévention - Santé - Environnement                      |         | RNCP38399BC06 |
| Economie - Droit                                        |         | RNCP38399BC07 |
| Mathématiques                                           |         | RNCP38399BC08 |
| Langue vivante A                                        |         | RNCP38399BC09 |
| Langue vivante B                                        |         | RNCP38399BC10 |
| Français                                                |         | RNCP38399BC11 |
| Histoire - Géographie et Enseignement moral et civique  |         | RNCP38399BC12 |
| Arts appliqués et cultures artistiques                  |         | RNCP38399BC13 |
| Education physique et sportive                          |         | RNCP38399BC14 |
| Langue vivante étrangère ou régionale (facultatif)      |         | RNCP38399BC15 |
| Mobilité (facultatif)                                   |         | RNCP38399BC16 |
| Secteur sportif (facultatif)                            |         | RNCP38399BC17 |

## Contenu de la formation

### Description

Cette formation prépare aux métiers du commerce en développant les compétences nécessaires à la vente, à l'animation d'un espace commercial et à la fidélisation de la clientèle. Les enseignements alternent apports théoriques, mises en situation professionnelles et périodes en entreprise.

Enseignements professionnels :

- Techniques de vente
- Accueil et conseil client
- Relation client omnicanale
- Animation commerciale
- Gestion de l'espace commercial
- Merchandising
- Implantation et valorisation des produits
- Gestion des stocks
- Développement de la clientèle
- Communication commerciale
- Veille commerciale
- Outils numériques
- Économie-Droit
- Prévention Santé Environnement

Enseignements généraux :

- Français

- Mathématiques
- Histoire-Géographie
- Enseignement moral et civique
- Langues vivantes
- Arts appliqués
- Éducation physique et sportive

Les périodes en entreprise permettent de mettre en pratique les compétences dans un environnement commercial réel.

### **Période de stage en entreprise**

- Durée : à déterminer selon le statut de l'apprenant.
- Planification : Discontinue.
- Modalités d'évaluation :
  - Rapport de stage
  - Présentation orale
  - Soutenance devant jury

### **Stage en milieu professionnel**

Oui

## **Compétences visées**

---

### **RNCP38399BC01 - Conseiller et vendre**

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

### **RNCP38399BC02 - Suivre les ventes**

- 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

### **RNCP38399BC03 - Fidéliser la clientèle et développer la relation client**

- 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

### **RNCP38399BC04 - Animer et gérer l'espace commercial (Option A)**

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

### **RNCP38399BC05 - Prospecter et valoriser l'offre commerciale (Option B)**

- Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation
- Participer à la conception d'une opération de prospection
- Mettre en œuvre une opération de prospection
- Suivre et évaluer l'action de prospection
- Valoriser les produits et/ou les services

### **RNCP38399BC06 - Prévention - Santé - Environnement**

- 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

#### **RNCP38399BC07 - Economie - Droit**

- 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.

#### **RNCP38399BC08 - Mathématiques**

- 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.

#### **RNCP38399BC09 - Langue vivante A**

- 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.

#### **RNCP38399BC10 - Langue vivante B**

- Compétences de niveau A2+ 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.

#### **RNCP38399BC11 - Français**

- 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

**RNCP38399BC12 - Histoire - Géographie et Enseignement moral et civique**

- 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).

**RNCP38399BC13 - Arts appliqués et cultures artistiques**

- 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.

**RNCP38399BC14 - Education physique et sportive**

- Développer sa motricité ;
- S'organiser pour apprendre et s'entraîner ;
- Exercer sa responsabilité dans un engagement personnel et solidaire : connaître les règles, les appliquer et les faire respecter ;
- Construire durablement sa santé ;
- Accéder au patrimoine culturel sportif et artistique.

**RNCP38399BC15 - Langue vivante étrangère ou régionale (facultatif)**

- Compétences de niveau B1+ du CECRL
- S'exprimer à l'oral en continu ;
- Interagir à l'oral ;
- Comprendre un document écrit
- dans des situations de la vie quotidienne, sociale et professionnelle.

**RNCP38399BC16 - Mobilité (facultatif)**

- Comprendre et se faire comprendre dans un contexte professionnel étranger ;
- Caractériser le contexte professionnel étranger ;
- Réaliser partiellement une activité professionnelle, sous contrôle, dans un contexte professionnel étranger ;
- Comparer des activités professionnelles similaires, réalisées ou observées, à l'étranger et en

France ;

- Se repérer dans un nouvel environnement ;
- Identifier des caractéristiques culturelles du contexte d'accueil.

### **RNCP38399BC17 - Secteur sportif (facultatif)**

- Communiquer dans les situations de la vie professionnelle ;
- Prendre en compte les caractéristiques des publics dans leurs environnements dans une démarche d'éducation à la citoyenneté ;
- Contribuer au fonctionnement d'une structure ;
- Concevoir un projet d'animation ;
- Promouvoir un projet ;
- Participer à la conduite d'un projet d'animation ;
- Assurer le cadrage d'un projet ;
- Évaluer un projet d'animation.

## **Modalités : organisation, pédagogie, intervenants et évaluations**

---

### **Durée**

- En centre: 1350 heures
- Total enseignement: 1350 heures
- En entreprise: 1864 heures
- Total: 3214 heures

### **Rythme**

- En semaine
- En continu

### **Intensité**

35 heures/semaine

### **Modalités pédagogiques**

- Apports théoriques structurés et progressifs
- Mises en situation professionnelles encadrées
- Évaluation continue des acquis en formation

### **Moyens pédagogiques**

- Étude de cas
- Ressources numériques
- Travaux pratiques
- Document pédagogique

### **Intervenants**

Intervenant spécialiste du domaine, enseignant de spécialité, bénéficiant d'un plan de développement de compétences

### **Modalité d'évaluation**

- Examen final - Epreuve ponctuelle
- En cours de formation - CCF

### **Type de validation des blocs de compétences**

Totale : tous les blocs

## Tarifs, financements et frais

**Prix (net de taxe) :** 9414 €

**Modalités de financement :** Contrat d'apprentissage - Financement pris en charge par L'OPCO  
(Prix affiché à l'année) sans reste à charge pour l'apprenti

### Financier

| Financier | Public visé                                            | Nombre de place |
|-----------|--------------------------------------------------------|-----------------|
| OPCO      | Apprenti, Tout public, Public de la formation initiale | 15              |

### Frais à la charge de l'apprenant

#### Frais administratif

0 €

#### Frais d'équipement

Aucun

#### Frais de passage de certification

Les frais d'examen ou de certification ne sont pas inclus dans le prix de vente.

### Frais à la charge de l'entreprise

**Consommable :** Aucun

**Prix :** 0 €

## Modalités d'inscription et d'admission

**Effectif min / max :** 4 / 12

### Modalités d'admission

Admission sur dossier, Admission après entretien

## Après : poursuites d'études, passerelles et métiers

### Poursuite d'études

| Intitulé                                         | Niveau de sortie | RNCP / RS |
|--------------------------------------------------|------------------|-----------|
| Chargé de clientèle                              | Niveau 5         | RNCP40582 |
| Diplôme de Gestion et Management des entreprises | Niveau 6         | RNCP40712 |
| Chargé de clientèle et fidélisation              | Niveau 5         | RNCP41717 |

### Liste des métiers associés

| Intitulé                                                                | Code ROME |
|-------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Conseiller commercial / Conseillère commerciale auprès des particuliers | D1403     |
| Conseiller / Conseillère clientèle à distance                           | D1408     |

## Informations pratiques : accès, services et contact

---

**Lieu de formation concerné :** Lycée polyvalent Olympe de Gouges – Montech

**Accessibilité aux personnes en situation de handicap :** Oui

**Transport et accès au site :** Bus

**Restauration et espace repas :** Oui

**Possibilité d'hébergement :** Non

### Contact

Stéphanie Jansou

Directeur(trice) département

0626707461

stephanie.jansou@ac-toulouse.fr

### Référent handicap

Amel Bennour

0757683186

handicap.cfapublic@moncfaa.fr

## Informations légales

---

**Rncp :** RNCP38399

**Date de publication :** 19-12-2023 00:00

**Date d'échéance de la certification :** 31-12-2028 00:00

**Nom du certificateur :** MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE

**France Compétences :** <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399>

**Formacode :** 34566

**Certifinfo :** 104847

**Rome :** D1403, D1408

## Sessions de formation

---

| Session                                     | Période | Statut              |
|---------------------------------------------|---------|---------------------|
| Session du 1 septembre 2025 au 30 juin 2027 |         | Inscription ouverte |
| Session du 1 septembre 2026 au 30 juin 2028 |         | Inscription ouverte |
| Session du 1 septembre 2027 au 30 juin 2029 |         | Inscription à venir |

## Tout savoir sur CFA Public Education nationale

---

Eduform