

BAC PRO Métiers du commerce et de la vente Option A : Animation et gestion de l'espace commercial (BAC PRO MCV opt°A AGECE)



BAC PRO Métiers du commerce et de la vente Option A : Animation et gestion de l'espace commercial (BAC PRO MCV opt°A AGECE)



Niveau 4 (Bac)

Code diplôme

40031213

Code RNCP

38399

Date d'enregistrement RNCP

19/12/2023

Certificateur

Ministère de l'éducation nationale et de la jeunesse

Cadre européen de la certification

Reconnu par l'Etat de niveau 4 (cadre européen des certifications)

Sanction de la formation/Diplôme préparé

Baccalauréat professionnel (BAC PRO)



Le Puits de l'Aune - Don Bosco

Coordonnées

17, rue Louis Blanc
42110 - FEURS
04 77 26 11 65
formco.feurs@cneap.fr
<https://lepuitsdelaune.fr/>

Contacts

Contact de la formation

Charlène DUPERRAY
charlene.duperray@cneap.fr
04 77 26 11 65

Référent handicap

Christine TORDI
christine.tordi@cneap.fr
04 77 26 11 65



Informations générales

- **Type de formation:** Formation en apprentissage



(siège régional)
4, rue de l'Oratoire
69330 CALUIRE ET CUIRE
contact@akteap.cneap.fr
www.akteap.fr

Association loi 1901
N° SIRET: 50304921500026
N° UAI: 0693764S

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84 69 17362 69. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



Publics et objectifs

• **Public concerné:** Formation proposée sous statut d'apprentissage uniquement

• **Objectifs:** Le Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente, Option A Animation et Gestion de l'Espace Commercial a pour objectif de permettre à son titulaire de s'inscrire dans une démarche commerciale active. Il doit être capable de :

- 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.
- adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client
- respecter les normes vestimentaires de la profession et avoir un registre de langage adapté.
- faire preuve de rigueur dans la gestion et l'organisation de l'espace de vente dans le respect des règles de son entreprise.
- faire preuve du sens de l'accueil, de qualités d'écoute et de disponibilité.
- respecter dans le cadre de ses activités les règles de confidentialité et de déontologie professionnelle.
- travailler en équipe tout en faisant preuve d'autonomie et de responsabilité.



Dates et cycle de la formation

- **Année dans le cycle:** Terminale
- **Date de début:** 26/08/2024
- **Date de fin:** 12/07/2025
- **Durée du contrat:** Un contrat d'apprentissage peut démarrer au plus tôt 3 mois avant le début de la formation et aller jusqu'à 2 mois après la date de fin de la formation.
- **Aménagement PSH durée de la formation:** Adaptations pédagogiques et aménagements spécifiques possibles pour les personnes en situation de handicap (PSH).



Rythme et durée

- **Rythme en centre:** 2 jours
- **Rythme en entreprise:** 3 jours
- **Commentaire rythme:** 2 jours par semaine en centre de formation
Le reste chez l'employeur.
- **Durée en année:** 1
- **Durée en heure de formation:** 675
- **Durée en heure en entreprise (minimum):** 900



Prérequis

- **Âge:** De 16 à 29 ans révolus.
Certains publics peuvent entrer au-delà de 29 ans : les apprentis préparant un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu, les travailleurs handicapés (sans limite d'âge), les personnes ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise. Nous consulter pour une étude personnalisée.
- **Voie d'accès:** Avoir validé une année de 1^{er} BAC PRO MCV opt^A AGECE.
- **Qualités attendues:** Motivation pour les métiers du commerce.



Entreprises d'accueil

Tous commerces.



Architecture et contenu de la formation

Bloc de compétence 1 : Conseiller et vendre

Bloc de compétence 2 : Suivre les ventes

Bloc de compétence 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Bloc de compétence 4 : Animer et gérer l'espace commercial

Bloc de compétence 5 : Économie-droit

Bloc de compétence 6 : Mathématiques

Bloc de compétence 7 : Prévention santé environnement

Bloc de compétence 8 : Langue vivante 1

Bloc de compétence 9 : Langue vivante 2

Bloc de compétence 10 : Français

Bloc de compétence 11 : Histoire géographie et enseignement moral et civique

Bloc de compétence 12 : Arts appliqués et cultures artistiques

Bloc de compétence 13 : Éducation physique et sportive

• **Possibilité de valider un ou des blocs de compétences:** Oui

• **Si oui, lesquels:** Tous



Modalités d'évaluation et sanction de la formation

• **Modalités d'évaluation:** Les modalités d'évaluation sont décrites dans le règlement général du diplôme et l'arrêté de création du diplôme (voir notamment le règlement d'examen et les définitions d'épreuves). La formation et l'évaluation peuvent être menées sous plusieurs formes, à savoir en contrôle unique, en contrôle continu combiné avec des épreuves terminales ou seulement en épreuves terminales. ► Modalités d'évaluation pour cette formation dans l'établissement : Évaluation en cours de formation sur tout le cursus & CCF.

• **Crédits ECTS:** Non

• **Equivalences:** Nous consulter pour une étude personnalisée.



Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance. L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé. Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire. A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant :

- Les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques)
- La mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets
- Une organisation coopérative des apprentissages
- Une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).



Après la formation

• **Passerelles:** Nous consulter pour une étude personnalisée.

• **Suites de parcours:**

MC (futur CS) vendeur conseil en alimentation

MC (futur CS) assistance, conseil, vente à distance

BTS management commercial opérationnel

BTS négociation et digitalisation de la relation client

BTSA technico-commercial option alimentation et boissons

BTSA technico-commercial option univers jardins et animaux de compagnie

BTSA technico-commercial option vins, bières et spiritueux

• **Débouchés professionnels:** Après obtention de votre BTS, vous pourrez exercer les métiers de la vente en tant que : représentant commercial, télévendeur, vendeur en magasin, vendeur dans la grande distribution, assistant de vente, vendeur spécialisé, technico-commercial, vendeur-conseil, chef de rayon...



Modalités et délai d'admission

- **Modalité de recrutement principale:** Entretien ou RDV individuel
- **Autres modalités de recrutement:**
- **Personnalisation sur positionnement:** Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.



Modalités financières

Pour l'apprenti :

En conformité avec l'article L6211-1 (Code du travail), la formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal.

Pour l'employeur :

- Pour les employeurs privés, la formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil; en application des niveaux de prise en charge par France Compétences et selon les barèmes de la branche. Un reste à charge peut être demandé à l'employeur.
- Pour les employeurs publics d'État et hospitaliers, la formation est prise en charge par ces derniers.
- Pour les employeurs publics territoriaux, la formation peut être prise en charge par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale).

Coût : nous consulter



Les + de la formation

Engagements et partenariats:

Etablissement H+

Restauration: Oui

• Détails:

Self + salle de restauration

• Accessibilité PSH de la restauration: Oui

Hébergement: Oui

• Détails:

Internat

• Accessibilité PSH de l'hébergement: Non

Matériel / Équipement:

-

• **Accessibilité PSH du matériel et de l'équipement:** Achat possible de matériel et équipement spécialisé pour les personnes en situation de handicap.

Pour plus d'information : nous contacter.



Rémunération

• **Rémunération de l'apprenti:** L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC en fonction de l'âge et l'année dans le cycle de formation, hors exceptions (convention collective de l'employeur, antériorité...)

• Aides prises en charges par l'établissement:

• Aides à l'acquisition d'équipements pédagogiques (sous conditions).

• Aide pour l'hébergement (si internat proposé par l'établissement).

• Aide pour la restauration (si solution de restauration collective proposée par l'établissement)

• Aide au financement du permis de conduire de 500€ pour les apprentis majeurs

→ Plus d'infos : www.1jeune1solution.gouv.fr



Accès et accessibilité P.S.H

• Accès par transport:

-10 minutes à pied de la gare SNCF + arrêt TIL

-accessibilité par transport scolaire avec un système de navettes depuis l'arrêt "Stade ROUSSON" à Feurs.

• Accessibilité P.S.H des locaux: Oui totale



Indicateurs de résultat

LE PUIS DE L'AUNE	2023-24	2022-23	2021-22	2020-21
BAC PRO MCV opt^oA AGEC Taux de réussite de cette formation dans l'établissement <i>Obtenu / Présenté</i>	EC EC/EC	NA NA/NA	NA NA/NA	NA NA/NA
Formations d'Akteap dans l'établissement Taux de réussite <i>Obtenu / Présenté</i>	EC EC/EC	91% 43/47	96% 24/25	96% 23/24
Taux d'insertion professionnelle de cette formation (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)	EC	EC	38%*	44%*
Taux d'insertion de cette formation dans le métier visé (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)	EC	EC	35%*	NC
Taux de poursuite d'étude de cette formation	EC	EC	55%*	50%*
Satisfaction globale Apprenants entrants de cette formation (Enquête réalisée en début de formation) <i>Répondants / Sondés</i>	NA 0/10	89%* 600/2531	90%* 365/2485	92%* NA/NA
Satisfaction globale Apprenants sortants de cette formation (Enquête réalisée en fin de formation) <i>Répondants / Sondés</i>	EC	76%* 516/2428	68%* 354/2400	83%* NA/NA
Taux d'abandon de cette formation	EC	14%*	14%*	11%*

EC : En Cours • NA : Non Applicable • NC : Non Concerné

* Taux global calculé sur l'ensemble des apprenants d'Akteap.

Retrouvez également tous les résultats globaux du centre de formation sur notre page : akteap.fr/qui-sommes-nous