Campus Sud des Métiers

Groupe CCI NICE CÔTE D'AZUR



BAC PRO
MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL
TITRE RNCP - NIVEAU 4

OBJECTIFS

Le **BAC Pro** vise à développer les **compétences commerciales** nécessaires pour conseiller, vendre, fidéliser la clientèle et contribuer à la **performance d'un point de vente** dans un environnement omnicanal.

A l'issue de la formation, l'apprenant est capable de :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et services adaptés aux besoins des clients
- Assurer le suivi des ventes, des commandes et de la satisfaction client
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Participer à l'animation et à l'attractivité de l'espace commercial
- Mettre en œuvre des actions de prospection et de valorisation de l'offre commerciale

LES + DE LA FORMATION ET DU CAMPUS

- Une **formation professionnalisante** répondant aux besoins actuels des entreprises du territoire
- Une **formation reconnue** ouvrant les portes de l'emploi ou de la poursuite d'études
- Des **formateurs professionnels** et experts, issus du métier
- Une **pédagogie** par projet
- Une **boutique pédagogique** pour développer ses compétences en situation professionnelle
- Un **campus moderne**, **connecté** et **accessible** par les transports

MÉTIERS VISÉS / DÉBOUCHÉS

- Vendeur conseil
- Vendeur qualifié
- Vendeur spécialiste
- Conseiller de vente

DURÉE

- **2 ans :** 1350 heures
- **1ère année :** 700 heures
- **2ème année :** 650 heures

LIEU

- **Nice – Campus Sud des Métiers**
  13 avenue Simone Veil – 06200 Nice

MODALITÉS ET RYTHME

- **En alternance**
- 2 jours **campus** / 3 jours **entreprise**
- **100% présentiel**

FINANCEMENT

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Coût pris en charge par l'OPCO et l'entreprise dans le cadre d'un contrat en alternance

PRÉREQUIS

- Avoir validé une année de 2nde
- **Ou** être titulaire d'un CAP
- **Ou** avoir un BAC GT

CERTIFICATION VISÉE

- **Diplôme :** Diplôme de niveau 4
- **Code RNCP :** 38399
- **Organisme certificateur :** Ministère de l'Education nationale et de la jeunesse
- **Date d'enregistrement :** Décision de France Compétences en date du 19/12/2023

SUITE DE PARCOURS/PASSERELLE

- **BTS MCO** (Bac+2)
- **Gestionnaire d'unité commerciale** (niveau Bac+2)

PROGRAMME

BLOC 1 : ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Français
- Histoire-géographie
- Enseignement moral et civique
- Mathématiques
- Langue vivante 1 - Anglais
- Langue vivante 2 - Italien
- Arts appliqués et culture artistique
- Education physique et sportive

BLOC 2 : ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

Analyse et résolution de situations professionnelles (UE2)

- Analyse et gestion de l'espace commercial

Vente-conseil (U31)

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

Suivi des ventes (U32)

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

Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client (U33)

- Traiter et exploiter l'info ou contact clients
- Contribuer à des actions de fidélisation et développement de la relation clients
- Evaluer les actions de fidélisation et développement de la relation clients

Prévention santé environnement (U34)

Economie droit (U11)

- Réalisation du projet - chef d'œuvre

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Campus accessible aux personnes en situation de handicap. Un **référent handicap** est à disposition sur demande. Toutes les adaptations nécessaires seront étudiées.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- CCF – contrôle en cours de formation (pas d'examen ponctuel final) sur les enseignements professionnels et généraux

INSCRIPTION - MODALITÉS D'ACCÈS

1. Candidature : dépôt du dossier en ligne sur campussuddesmetiers.com
2. Retour dans les 48 heures et choix d'une date de convocation
3. Passage des tests de positionnement & Entretien individuel
4. Validation de l'admission par le jury et envoi du dossier d'inscription au cours de la semaine suivant les épreuves
5. Retour du dossier complet

MÉTHODES MOBILISÉES

- Pédagogie active et collaborative
- Atelier de mise en pratique
- Pédagogie professionnalisante : alternance théorie et pratique en entreprise, cours dispensés par des formateurs experts métiers
- Accompagnement pédagogique et professionnel en entreprise

RÉSULTATS - 2025/2026

- **100%** de **taux de réussite**
- **100%** de **poursuite d'études**
- **80%** de **taux de satisfaction** apprenants

** Année 2024/2025*

Découvre la formation

csm
Campus Sud des Métiers



Marco ROSELLI
Chargé de Relation Client
marco.roselli@cote-azur.cci.fr
07 89 20 47 54

Campus Sud des Métiers
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice
campussuddesmetiers.com

Septembre 2026