



# BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente Option A Animation et Gestion de l'espace commercial

**Formation en alternance | RNCP 38399 Nos certificats, titres et diplômes de Niveau 4 (niveau bac)**

Enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles le 06/01/2019 - Ministère de l'Éducation et de la Jeunesse



Obtenez ce diplôme pour intervenir dans des organisations commerciales, qu'elles soient physiques ou à distance. En tant que titulaire de ce Bac Pro, vous animerez et gèrerez l'espace commercial, jouant un rôle clé dans l'attractivité, la satisfaction et la fidélisation de la clientèle.

## TARIF

Formation financée par France  
Compétences et les OPCO

## DURÉE ET RYTHME

2 ans

## LIEUX

Albi, Narbonne, Nîmes –  
Marguerittes, Perpignan, Rodez

## ACCESSIBILITÉ

Toutes les formations dispensées  
par Purple Campus se déroulent  
dans des conditions qui répondent  
aux exigences réglementaires et  
légales pour l'accueil des  
personnes en situation de  
handicap.

## PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

### Public cible

- Jeune de 15 à 29 ans
- Tout autre public : **nous consulter**

### Pré-requis et niveau d'entrée

Être titulaire d'un diplôme de niveau 3 dans le domaine d'activité ou avoir  
terminé une année de seconde pour un BAC PRO en 2 ans

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

## MODALITÉS D'ACCÈS

- Pré-inscription en ligne
- Validation du projet par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises
- Délais d'accès : durée d'instruction du dossier

# 82,08%

de réussite aux examens en  
Gestion commerciale de Purple  
Campus

# 86,04%

d'embauche 6 mois après  
l'obtention du diplôme

## LANGUE D'ENSEIGNEMENT

Français

## TYPE DE FORMATION

Collective avec individualisation  
possible.

## MODALITÉS ÉVALUATION & VALIDATION

### Validation

totale ou partielle par bloc ou  
certificat de compétences

### Évaluations

Contrôle continu / ponctuel  
Suivi en entreprise

### En fin de parcours

Délivrance de l'attestation de  
formation

## CO-TRAITANCE

Non

## ÉQUIPE & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

### Formateurs experts

des domaines et qualifiés par  
Purple Campus dans le cadre de sa  
démarche Qualité

**Pédagogie active et multimodale,**  
analyse de cas concrets, mise en  
situation, travail personnalisé en  
entreprise...

**Salles de formation** équipées pour  
une pédagogie active – plateaux  
techniques, Environnement  
Numérique de Travail (ENT),  
logiciels métiers

## PROGRAMME

Chez Purple Campus, nous valorisons la diversité et l'inclusion, et nous nous engageons à fournir des formations accessibles à tous, quel que soit votre âge ou votre situation. Explorez notre programme aujourd'hui et découvrez comment nous pouvons vous aider à construire l'avenir que vous méritez.

### DOMAINE PROFESSIONNEL

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

### DOMAINE GÉNÉRAL

- Économie-Droit
- Mathématiques
- Prévention Santé Environnement
- Anglais
- Espagnol
- Français
- Histoire géographie et enseignement moral et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Éducation physique et sportive

## APRÈS LA FORMATION

### Les métiers possibles

- Employé commercial,
- Vendeur qualifié, Vendeur conseil, Vendeur spécialiste
- Conseiller commercial

### Poursuite d'études

- BAC+2 Gestionnaire d'Unité Commerciale
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Gestion de la PME

**PURPLE**  
CAMPUS



PLUS D'INFORMATIONS & CONTACTS  
[WWW.PURPLE-CAMPUS.COM](http://WWW.PURPLE-CAMPUS.COM)

