# 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**

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 gérerez 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

**82,35%**
de réussite aux examens en Gestion commerciale de Purple Campus

**88,89%**
d'embauche 6 mois après l'obtention du diplôme

**LANGUE D'ENSEIGNEMENT**
Français

**TYPE DE FORMATION**
Collective avec individualisation possible.

**MODALITÉS ÉVALUATION & VALIDATION**
Contrôle continu, examen terminal et évaluation professionnelle
Ecrits, oraux et mise en situation de pratique professionnelle
Validation du diplôme : totale

**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

*Date de mise à jour : 16/10/2026*