



**CODE RNCP (OPTION A) 32208**

**CODE RNCP (OPTION B) 32259**

### PRÉSENTATION GÉNÉRALE

#### PUBLIC CONCERNÉ

- **En contrat d'apprentissage** jusqu'à 29 ans
- **En contrat de professionnalisation** : jeunes entre 16 et 25 ans révolus en complément d'une formation continue).  
Demandeurs d'emploi âgés de 26 ans et plus
- Sans condition d'âge pour les personnes reconnues travailleur handicapé
- **Statut**  
Salarié sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

#### NATURE DU DIPLOME

Baccalauréat Professionnel : Diplôme du Ministère de l'Éducation Nationale

#### NIVEAU DE FORMATION

Niveau IV

#### DURÉE DE LA FORMATION

2 Ans

#### RYTHME ET ORGANISATION DE LA FORMATION

- **Formation en alternance sur 2 ans**  
1350 h de formation soit 40 semaines en entreprise sur 2 ans : Première et Terminale Professionnelle
- **Rythme alternance** :  
2 semaines au CFA / 2 semaines en entreprise.
- **Modalités**  
En présentiel mais la continuité pédagogique peut-être assurée en distanciel si besoin.

**Effectif Apprenants** : 10 Minimum et 16 Maximum

**CALENDRIER** : Se rapprocher de du centre de formation

Le titulaire du baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente, Option A « Animation et gestion de l'espace commercial » s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Son activité consiste à accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés ; il contribue au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » option B « Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale » a une activité qui nécessite soit des déplacements en visite de clientèle, y compris en démarchage à domicile, soit une relation client à distance. Il peut être conduit à effectuer une partie de son activité au sein de son entreprise pour accueillir des clients ou pour réaliser des tâches de préparation et de suivi des ventes.

#### PRÉ-REQUIS

- Entrée en 1ère Bac pro après une seconde ou une première générale ou technologique
- CAP Vente Relation Clientèle
- CAP Employé de Commerce Multi spécialités
- CAP Employé de Vente Spécialisée
- BEP Vente Action Marchande
- BEP Métiers de la Relation aux Clients et aux Usagers...

#### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Bloc n° 1 - Option A** « Animation et gestion de l'espace commercial »
- **Bloc n° 1 -Option B** « Prospection et valorisation de l'offre commerciale »
- **Bloc n° 2 (commun aux 2 options)** : Vente-Conseil
- **Bloc n° 3 (commun aux 2 options)** : Suivi des ventes
- **Bloc n° 4 (commun aux 2 options)** : Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### MODULES D'ENSEIGNEMENT

#### Matières professionnelles

- Marketing (animer, gérer, vendre)
- Mathématiques appliquées
- Economie, droit
- Communication
- Prévention, santé, environnement
- Accompagnement individuel et projets.

#### Enseignements généraux

- Français
- Histoire - Géographie - Enseignement moral et civique
- Langue vivante 1
- Langue vivante 2
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Education physique et sportive.

#### DOMAINES DE COMPÉTENCES

Les compétences acquises doivent conduire à la mise en service d'un système, à la programmation ainsi qu'à l'exploitation pour personnaliser l'installation du besoin client. Le technicien travaille sur des systèmes communicants de la vie quotidienne ou de l'industrie, commandés par microprocesseur et dotés d'un logiciel embarqué.

### TARIFS

14 000€

Contrat d'apprentissage et de professionnalisation : Frais de formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise conformément au niveau de prise en charge validé par France Compétences

**Autres dispositifs** : Selon votre situation, nous consulter

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

**Évaluation formative** tout au long de la formation : questionnaires, études de cas, réalisations pratiques...

**Évaluation certificative** conforme aux modalités de l'organisme certificateur :

Apprentis : Contrôle Continu en Cours de Formation

Stagiaires de la Formation Professionnelle Continue : épreuves ponctuelles

### CONDITIONS D'ACCESSIBILITÉ

Nos locaux et nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap et à mobilité réduite.

### DÉLAI D'ACCÈS

L'entrée en formation sera effective 3 mois après le positionnement.

## LES DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION ?

### POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Management Commercial Opérationnel (ex-BTS MUC)
- MC Vendeur spécialisé en alimentation
- MC Assistance, conseil, vente à distance

### EMPLOIS DANS LA FILIÈRE

Vendeur d'un commerce d'alimentation  
Employé polyvalent de commerce  
Vendeur spécialisé  
Assistant commercial

## RÈGLEMENT D'EXAMEN

ÉPREUVES	COEF.	FORME	DURÉE
<b>E1 EPREUVE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE</b>	<b>2</b>		
• Sous-épreuve E11 : Economie - Droit	<b>1</b>	Ponctuelle Ecrite	2H30
• Sous-épreuve E12 : Mathématiques	<b>1</b>	Ponctuelle Ecrite & pratique	1H00
<b>E2 ANALYSE &amp; RESOLUTION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES (Option A : animation et gestion de l'espace commercial)</b>	<b>4</b>	Ponctuelle Ecrite	3H00
<b>E2 ANALYSE &amp; RESOLUTION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES (Option B : prospection clientèle &amp; valorisation de l'offre commerciale)</b>	<b>4</b>	Ponctuelle Ecrite	3H00
<b>E3 EPREUVE PRATIQUE PROFESSIONNELLE</b>	<b>9</b>		
• Sous-épreuve E 31 : Vente - Conseil	<b>3</b>	Ponctuelle Orale	30min.
• Sous-épreuve E 32 : Suivi des ventes	<b>2</b>	Ponctuelle Orale	30min.
• Sous-épreuve E 33 : Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client	<b>3</b>	Ponctuelle Orale	40min. <sup>(1)</sup>
• Sous-épreuve E 34 : Prévention - Santé - Environnement	<b>1</b>	Ponctuelle Ecrite	2H00
<b>E4 EPREUVE DE LANGUE VIVANTE</b>	<b>4</b>		
Sous-épreuve E 41 : Langue vivante 1	<b>2</b>	Ponctuelle Orale	20min. <sup>(2)</sup>
Sous-épreuve E 42 : Langue vivante 2	<b>2</b>	Ponctuelle Orale	20min. <sup>(2)</sup>
<b>E5 EPREUVE DE FRANÇAIS, HISTOIRE - GEOGRAPHIE &amp; ENSEIGNEMENT MORAL &amp; CIVIQUE</b>	<b>5</b>		
• Sous-épreuve E 51 : Français	<b>2,5</b>	Ponctuelle Ecrite	2H30
• Sous-épreuve E 52 : Histoire - Géographie et Enseignement moral & civique	<b>2,5</b>	Ponctuelle Ecrite	2H00
<b>E6 EPREUVE D'ARTS APPLIQUES ET CULTURES ARTISTIQUES</b>	<b>1</b>	Ponctuelle Ecrite	1H30
<b>E7 EPREUVE D'EDUCATION PHYSIQUE ET SPORTIVE</b>	<b>1</b>	Ponctuelle Pratique	
<b>EPREUVES FACULTATIVES <sup>(3)</sup></b>		Ponctuelle Orale	20min. <sup>(2)</sup>

(1) Dont 20 minutes de préparation  
 (2) Dont 5 minutes de préparation  
 (3) La langue vivante choisie au titre de l'épreuve facultative est obligatoirement différente de celle choisie au titre de l'épreuve obligatoire. Seuls les points excédant 10 sont pris en compte pour le calcul de la moyenne générale en vue de l'obtention du diplôme et de l'attribution d'une mention.

## Informations pratiques et/ou réglementaires

Si vous êtes en situation de handicap, contactez, dès à présent, notre référente handicap :

Au 0596 97 58 46 - [cfa@jmjformation.com](mailto:cfa@jmjformation.com)

### OF/CFA JMJ FORMATION

☎ Tél : 0696 50 23 33 - 0596 97 58 46

✉ Mail : [cfa@jmjformation.com](mailto:cfa@jmjformation.com)

🌐 Site : [cfajmjformation.com](http://cfajmjformation.com)

📍 Adresse : Centre d'affaires Dillon  
Valmenière, Morne Dillon Nord -  
Résidence de la Pointe des Sables,  
97200 Fort-de-France

### CONTACT COMMERCIAL

Eddy COCODY. Tél.0696 88 14 02

[e.cocody@cfajmjformation.com](mailto:e.cocody@cfajmjformation.com)

🕒 Ouvert du lundi au vendredi, de 7h30  
à 12h30 et de 13h30 à 16h30

