



**RÉPUBLIQUE  
FRANÇAISE**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*



**RÉPUBLIQUE  
FRANÇAISE**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*



**RÉPUBLIQUE  
FRANÇAISE**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*



**RÉPUBLIQUE  
FRANÇAISE**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*



**RÉPUBLIQUE  
FRANÇAISE**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

**greta CFA**

LYON MÉTROPOLE  
RÉGION ACADÉMIQUE  
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

**greta CFA**

LOIRE  
RÉGION ACADÉMIQUE  
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

**greta CFA**

RHÔNE  
RÉGION ACADÉMIQUE  
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

**greta CFA**

RHÔNE  
RÉGION ACADÉMIQUE  
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

**greta CFA**

LOIRE  
RÉGION ACADÉMIQUE  
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

BAC PRO Métiers du commerce et de la vente  
Option A Animation et gestion de l'espace  
commercial





## Objectifs

- Accueillir, 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,
- Prospecter des clients potentiels,
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.



## Contenu de la formation

- Le conseil et les techniques de vente
- Le suivi des ventes
- La fidélisation de la clientèle
- Le développement de la relation client
- L'animation et la gestion de l'espace commercial
- Economie-Droit
- Mathématiques
- Prévention Santé Environnement
- LV1 et LV2
- Histoire Géographie
- Enseignement moral et civique
- Art appliqués et cultures artistiques
- Education Physique et Sportive
- Épreuves facultatives : Sport, Langues, Mobilité

**Type d'action**  
Apprentissage

**Lieu de formation**  
Lycée professionnel Les  
Canuts - Lycée des métiers de  
l'électrotechnique - Lycée des  
métiers de la vente  
2 rue HO CHI MINH  
69120  
VAULX EN VELIN

**Date de session**  
Du 10/09/2025 au 18/06/2027

**FORMATION  
EN  
ALTERNANCE**

## Chiffres clés 2024

83.4 % de réussite  
77.2 % de satisfaction  
31.4 % d'insertion à 6 mois  
60 % de poursuite d'études  
71.7 % d'insertion dans l'emploi visé

Cohorte non significative, taux du Greta (filière professionnelle ou famille de produits)

## Les points forts de la formation

Les GRETA CFA, forts d'une expertise de 50 ans, conseillent et accompagnent individuellement dans des projets professionnels. Les équipes d'experts assurent une formation de qualité sur des plateaux techniques modernes et performants.

## Organisation

**Rythme de la formation :** temps plein  
**Durée indicative :** 2 ans  
**Durée totale en heures :** 1344 heures  
**Nombre d'heures en centre :** 1344 heures  
**Effectif mini/maxi :** 12 - 18  
**Modalités d'enseignement :** formation entièrement présentielle  
**Modalités d'entrée et de sortie :** entrées/sorties à dates fixes

## Modalités pédagogiques

**Parcours de formation :** en groupe  
**Équivalence et passerelles :** Une passerelle permet d'accéder à une autre certification ou formation en valorisant les compétences déjà acquises. Elle peut dispenser d'une partie de la formation. L'équivalence reconnaît que deux certifications ou blocs de compétences couvrent les mêmes compétences et ont la même valeur. Elle peut entraîner une dispense d'épreuves. A étudier au cas par cas en fonction du parcours du candidat.  
**Méthodes pédagogiques :** Cours théoriques et mise en situation professionnelle.  
**Matériel et moyens utilisés :** Plateaux techniques, salles informatiques  
Intervenants : formateurs spécialisés dans le domaine et enseignants Éducation nationale.  
**Modalités d'évaluation et/ou Modalités de Validation :** Contrôles en cours de formation et contrôles continus.  
**Possibilité de valider des blocs de compétences :** non

## Métiers visés

d1403 : relation commerciale auprès de particuliers  
d1408 : téléconseil et télévente

## Accès

**Publics visés :** tout public  
**Niveau d'entrée :** niveau 3 (CAP,BEP,CFPA du 1er degré)  
**Prérequis :** CAP Seconde générale année scolaire entière  
**Modalités d'accès :** plusieurs modalités possibles  
**Délais d'accès :** Candidatures possibles à partir du mois de janvier et jusqu'au début de formation sous réserve de places disponibles.  
**Modalités d'accessibilité personnes en situation de handicap :** Le GRETA CFA est engagé dans la démarche H+ : les personnes en situation de handicap sont accompagnées tout au long de leur parcours de formation par un référent H+.

## Financement

**Tarif global indicatif :** 14784 € TTC  
**Financements possibles :** Prise en charge des frais de formation et de rémunération dans le cadre du contrat d'apprentissage  
**Modalités de financement :** contrat d'apprentissage, le prix de cette formation est déterminé en fonction du parcours de formation

[Nos Conditions Générales de Vente](#)

## Nos labels



## Poursuite d'études

Insertion professionnelle.  
BTS MCO.

Niveau de sortie	Spécialités de formation	Code RNCP/RS	Nom du certificateur	Date certification	Accessible par la VAE	Mise à jour
niveau 4 (Bac général , technologique ou professionnel)	NSF 312 Commerce, vente	RNCP38399	Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse	19/12/2023	Oui	27/12/2025
					Formation certifiante Oui	

## Contact Formation

GRETA CFA Lyon Métropole  
41 rue Antoine Lumière  
69008 LYON  
04 78 78 84 84  
[contact.greta.lyonmetropole@ac-lyon.fr](mailto:contact.greta.lyonmetropole@ac-lyon.fr)

Madame CARRIAC Aurélie  
0625939625  
0625939625  
[aurelie.carriac@ac-lyon.fr](mailto:aurelie.carriac@ac-lyon.fr)



<https://greta-cfa.ac-lyon.fr/greta/greta-cfa-lyon-metropole>

# BAC PRO Métiers du commerce et de la vente

## Option A Animation et gestion de l'espace commercial



### Objectifs

- Accueillir, 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,
- Prospecter des clients potentiels,
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.



### Contenu de la formation

- Le conseil et les techniques de vente
- Le suivi des ventes
- La fidélisation de la clientèle
- Le développement de la relation client
- L'animation et la gestion de l'espace commercial
- Economie-Droit
- Mathématiques
- Prévention Santé Environnement
- LV1 et LV2
- Histoire Géographie
- Enseignement moral et civique
- Art appliqués et cultures artistiques
- Education Physique et Sportive
- Épreuves facultatives : Sport, Langues, Mobilité

#### Type d'action

Formation continue

#### Lieu de formation

Lycée polyvalent Arbez  
Carme - Lycée des métiers de  
la plasturgie et des outillages  
1 rue PIERRE ET MARIE CURIE  
01100  
BELLIGNAT



## Les points forts de la formation

Les GRETA CFA, forts d'une expertise de 50 ans, conseillent et accompagnent individuellement dans des projets professionnels. Les équipes d'experts assurent une formation de qualité sur des plateaux techniques modernes et performants.



## Organisation

**Durée indicative :** 2 ans

**Durée totale en heures :** 1350 heures

**Nombre d'heures en centre :** 1350 heures

**Effectif mini/maxi :** 6 - 12

**Modalités d'enseignement :** formation entièrement présentielle

**Modalités d'entrée et de sortie :** entrées/sorties à dates fixes

**Type de la Formation :** n/a



## Modalités pédagogiques

**Équivalence et passerelles:** Une passerelle permet d'accéder à une autre certification ou formation en valorisant les compétences déjà acquises. Elle peut dispenser d'une partie de la formation. L'équivalence reconnaît que deux certifications ou blocs de compétences couvrent les mêmes compétences et ont la même valeur. Elle peut entraîner une dispense d'épreuves. A étudier au cas par cas en fonction du parcours du candidat.

**Modalités d'évaluation et/ou Modalités de Validation :** Contrôles en cours de formation et examen fin de formation



## Accès

**Publics visés :** tout public

**Niveau d'entrée :** niveau 3 (CAP,BEP,CFPA du 1er degré)

**Prérequis :** n/a

**Délais d'accès :** Recrutement sur dossier (motivation, CV, Résultats) et entretien



## Financement

**Modalités de financement :** contrat de professionnalisation, pro-A, projet de transition professionnelle

[Nos Conditions Générales de Vente](#)



## Nos labels



Niveau de sortie	Spécialités de formation	Code RNCP/RS	Nom du certificateur	Date certification	Accessible par la VAE	Mise à jour
niveau 4 (Bac général , technologique ou professionnel)	<b>NSF</b> 312 Commerce, vente	RNCP38399	Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse	19/12/2023	Oui	27/12/2025
					<b>Formation certifiante</b> Oui	



## Contact Formation

GRETA CFA de l'Ain  
1 rue de Crouy  
01011 Bourg-en-Bresse  
04 74 32 15 90  
greta.ain@ac-lyon.fr

# BAC PRO Métiers du commerce et de la vente

## Option A Animation et gestion de l'espace commercial





## Objectifs

- Accueillir, 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,
- Prospecter des clients potentiels,
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.



## Contenu de la formation

- Le conseil et les techniques de vente
- Le suivi des ventes
- La fidélisation de la clientèle
- Le développement de la relation client
- L'animation et la gestion de l'espace commercial
- Economie-Droit
- Mathématiques
- Prévention Santé Environnement
- LV1 et LV2
- Histoire Géographie
- Enseignement moral et civique
- Art appliqués et cultures artistiques
- Education Physique et Sportive
- Épreuves facultatives : Sport, Langues, Mobilité

**Type d'action**  
Apprentissage

**Lieu de formation**  
Lycée professionnel Albert  
Thomas  
20 RUE ALBERT THOMAS  
42328  
ROANNE CEDEX

**Date de session**  
Du 01/09/2025 au 02/07/2027



## Chiffres clés 2024

100 % 100 % 100 %

de réussite de satisfaction de poursuite d'études

Absence de certains indicateurs en raison de taux de retours non significatifs



### Les points forts de la formation

Les Greta CFA, forts d'une expertise de 50 ans, conseillent et accompagnent individuellement dans des projets professionnels. Les équipes d'experts assurent une formation de qualité sur des plateaux techniques modernes et performants



### Organisation

**Rythme de la formation :** journée , semaine

**Durée indicative :** 2 ANS (1ère et terminale) - possibilité de parcours en 1 an sur l'année de terminale uniquement

**Durée totale en heures :** 1350 heures

**Nombre d'heures en centre :** 1350 heures

**Effectif mini/maxi :** 1 - 5

**Modalités d'enseignement :** formation entièrement présentielle

**Modalités d'entrée et de sortie :** entrées/sorties à dates fixes

**Type de la Formation :** EN ALTERNANCE



### Modalités pédagogiques

**Parcours de formation :** en groupe

**Équivalence et passerelles:** Une passerelle permet d'accéder à une autre certification ou formation en valorisant les compétences déjà acquises. Elle peut dispenser d'une partie de la formation. L'équivalence reconnaît que deux certifications ou blocs de compétences couvrent les mêmes compétences et ont la même valeur. Elle peut entraîner une dispense d'épreuves. A étudier au cas par cas en fonction du parcours du candidat.

**Méthodes pédagogiques :** Formation alternant les apports théoriques et pratique professionnelles - Suivi et accompagnement individuel

**Matériel et moyens utilisés :** Logiciel visé par la formation ,Support pédagogique remis au participant

**Modalités d'évaluation et/ou Modalités de Validation :** Contrôle en cours de formation (CCF) et Épreuves en fin de formation (Évaluation ponctuelle)

**Possibilité de valider des blocs de compétences :** non



### Métiers visés

m1605 : assistantat technique et administratif

m1604 : assistantat de direction

m1501 : assistantat en ressources humaines

d1401 : assistantat commercial



### Accès

**Publics visés :** jeune 16-29 ans

**Niveau d'entrée :** niveau 3 (CAP,BEP,CFPA du 1er degré)

**Prérequis :** Accès à l'alternance en classe de première ou de terminale  
Pour intégrer en 1ère en apprentissage : validation d'un CAP ou 2nde de la spécialité. Pour intégrer un parcours en terminale en apprentissage : validation d'une 1ère dans la spécialité ou d'un BAC.

**Modalités d'accès :** admission après entretien , admission sur dossier

Pré-inscription auprès du GRETA CFA Loire. Les candidats sont admis sur la base d'un dossier et d'un entretien individuel. Validation du profil de l'entreprise Inscription validée à la signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

**Délais d'accès :** Candidature possible dès le mois mars pour un début de formation en septembre.

**Modalités d'accessibilité personnes en situation de handicap :** le GRETA CFA est engagé dans la démarche H+ : les personnes en situation de handicap sont accompagnées tout au long de leur parcours de formation par un référent H+



### Financement

**Tarif global indicatif :** 15408 € TTC

**Modalités de financement :** contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation

Pour les contrats d'apprentissage, le montant indiqué correspond au niveau de prise en charge (NPEC) appliqué par France Compétences.

Pour le tarif du Contrat de Professionnalisation, merci de nous contacter

[Nos Conditions Générales de Vente](#)



### Nos labels



### Poursuite d'études

BTS support à l'action managériale

Niveau de sortie	Spécialités de formation	Code RNCP/RS	Nom du certificateur	Date certification	Accessible par la VAE	Mise à jour
niveau 4 (Bac général , technologique ou professionnel)	NSF 312 Commerce, vente	RNCP38399	Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse	19/12/2023	Oui	27/12/2025
					Formation certifiante Oui	



### Contact Formation

GRETA CFA Loire  
41 bis rue de la Jomayère - CS 70010  
42009 SAINT-ETIENNE Cedex 2  
04 77 32 48 02  
[greta-cfa.loire@ac-lyon.fr](mailto:greta-cfa.loire@ac-lyon.fr)



<https://greta-cfa.ac-lyon.fr/greta/greta-cfa-loire>

# BAC PRO Métiers du commerce et de la vente

## Option A Animation et gestion de l'espace commercial



### Objectifs

- Accueillir, 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,
- Prospecter des clients potentiels,
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.



### Contenu de la formation

- Le conseil et les techniques de vente
- Le suivi des ventes
- La fidélisation de la clientèle
- Le développement de la relation client
- L'animation et la gestion de l'espace commercial
- Economie-Droit
- Mathématiques
- Prévention Santé Environnement
- LV1 et LV2
- Histoire Géographie
- Enseignement moral et civique
- Art appliqués et cultures artistiques
- Education Physique et Sportive
- Épreuves facultatives : Sport, Langues, Mobilité

**Type d'action**  
Apprentissage

**Lieu de formation**  
Lycée International  
9 Avenue des Sports  
01210  
FERNEY VOLTAIRE

**Date de session**  
Du 01/09/2024 au 31/07/2026





## Chiffres clés 2024

Pas de session sur l'année précédente, aucun chiffre disponible



## Les points forts de la formation

Les GRETA CFA, forts d'une expertise de 50 ans, conseillent et accompagnent individuellement dans des projets professionnels. Les équipes d'experts assurent une formation de qualité sur des plateaux techniques modernes et performants.



## Organisation

**Rythme de la formation :** journée

**Durée indicative :** 2 an

**Durée totale en heures :** 13350 heures

**Nombre d'heures en centre :** 13350 heures

**Effectif mini/maxi :** 6 - 12

**Modalités d'enseignement :** formation mixte

**Modalités d'entrée et de sortie :** entrées/sorties à dates fixes

**Type de la Formation :** N/A



## Modalités pédagogiques

**Parcours de formation :** en groupe

**Équivalence et passerelles:** Une passerelle permet d'accéder à une autre certification ou formation en valorisant les compétences déjà acquises. Elle peut dispenser d'une partie de la formation. L'équivalence reconnaît que deux certifications ou blocs de compétences couvrent les mêmes compétences et ont la même valeur. Elle peut entraîner une dispense d'épreuves. A étudier au cas par cas en fonction du parcours du candidat.

**Matériel et moyens utilisés :** Salle informatique

**Modalités d'évaluation et/ou Modalités de Validation :** Contrôle en cours de formation et examen en fin de formation

**Possibilité de valider des blocs de compétences :** oui



## Métiers visés

d1214 : vente en habillement et accessoires de la personne

d1212 : vente en décoration et équipement du foyer

d1408 : téléconseil et télévente

d1211 : vente en articles de sport et loisirs



## Accès

**Publics visés :** tout public

**Niveau d'entrée :** niveau 3 (CAP,BEP,CFPA du 1er degré)

**Prérequis :** Avoir l'accord de l'équipe pédagogique (conseil de classe) pour un élève de première BAC Professionnel (formation Initiale sous statut lycéen) qui souhaite faire l'année de terminale sous statut apprentis

**Modalités d'accès :** admission après entretien

**Délais d'accès :** Recrutement sur dossier (motivation, CV, Résultats) et entretien

**Modalités d'accessibilité personnes en situation de handicap :** Le GRETA CFA est engagé dans la démarche H+: les personnes en situation de handicap sont accompagnées tout au long de leur parcours de formation par un référent H+.



## Financement

**Modalités de financement :** contrat d'apprentissage

[Nos Conditions Générales de Vente](#)



## Nos labels



## Poursuite d'études

BTS Management Commercial Opérationnel (BTS MCO)

Niveau de sortie	Spécialités de formation	Code RNCP/RS	Nom du certificateur	Date certification	Accessible par la VAE	Mise à jour
niveau 4 (Bac général , technologique ou professionnel)	NSF 312 Commerce, vente	RNCP38399	Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse	19/12/2023	Oui	27/12/2025
					Formation certifiante Oui	



## Contact Formation

GRETA CFA de l'Ain  
1 rue de Crouy  
01011 Bourg-en-Bresse  
04 74 32 15 90  
greta.ain@ac-lyon.fr

Madame LAKHAL Rafika  
Coordonnateurice  
rafika.lakhal@ac-lyon.fr

# BAC PRO Métiers du commerce et de la vente

## Option A Animation et gestion de l'espace commercial





## Objectifs

- Accueillir, 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,
- Prospecter des clients potentiels,
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.



## Contenu de la formation

- Le conseil et les techniques de vente
- Le suivi des ventes
- La fidélisation de la clientèle
- Le développement de la relation client
- L'animation et la gestion de l'espace commercial
- Economie-Droit
- Mathématiques
- Prévention Santé Environnement
- LV1 et LV2
- Histoire Géographie
- Enseignement moral et civique
- Art appliqués et cultures artistiques
- Education Physique et Sportive
- Épreuves facultatives : Sport, Langues, Mobilité

**Type d'action**  
Formation continue

**Lieu de formation**  
Lycée International  
9 Avenue des Sports  
01210  
FERNEY VOLTAIRE

**Date de session**  
Du 01/09/2024 au 31/07/2026



## Chiffres clés 2024

Pas de session sur l'année précédente, aucun chiffre disponible



## Les points forts de la formation

Les GRETA CFA, forts d'une expertise de 50 ans, conseillent et accompagnent individuellement dans des projets professionnels. Les équipes d'experts assurent une formation de qualité sur des plateaux techniques modernes et performants.



## Organisation

**Rythme de la formation :** journée

**Durée indicative :** 2 ans

**Durée totale en heures :** 1350 heures

**Nombre d'heures en centre :** 1350 heures

**Effectif mini/maxi :** 6 - 12

**Modalités d'enseignement :** formation entièrement présentielle

**Modalités d'entrée et de sortie :** entrées/sorties à dates fixes

**Type de la Formation :** n/a



## Modalités pédagogiques

**Parcours de formation :** en groupe

**Équivalence et passerelles:** Une passerelle permet d'accéder à une autre certification ou formation en valorisant les compétences déjà acquises. Elle peut dispenser d'une partie de la formation. L'équivalence reconnaît que deux certifications ou blocs de compétences couvrent les mêmes compétences et ont la même valeur. Elle peut entraîner une dispense d'épreuves. A étudier au cas par cas en fonction du parcours du candidat.

**Modalités d'évaluation et/ou Modalités de Validation :** Contrôles en cours de formation et examen fin de formation

**Possibilité de valider des blocs de compétences :** oui



## Métiers visés

d1403 : relation commerciale auprès de particuliers



## Accès

**Publics visés :** tout public

**Niveau d'entrée :** niveau 3 (CAP,BEP,CFPA du 1er degré)

**Modalités d'accès :** admission après entretien

**Délais d'accès :** Recrutement sur dossier (motivation, CV, Résultats) et entretien

**Modalités d'accessibilité personnes en situation de handicap :** Le GRETA est engagé dans la démarche H+, les personnes en situation de handicap sont accompagnées tout au long de leur parcours de formation par un référent H+.



## Financement

**Modalités de financement :** contrat de professionnalisation, pro-A, projet de transition professionnelle

[Nos Conditions Générales de Vente](#)



## Nos labels



<b>Niveau de sortie</b> niveau 4 (Bac général , technologique ou professionnel)	<b>Spécialités de formation</b> <b>NSF</b> 312 Commerce, vente	<b>Code RNCP/RS</b> RNCP38399	<b>Nom du certificateur</b> Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse	<b>Date certification</b> 19/12/2023	<b>Accessible par la VAE</b> Oui	<b>Mise à jour</b> 27/12/2025
					<b>Formation certifiante</b> Oui	



## Contact Formation

GRETA CFA de l'Ain  
1 rue de Crouy  
01011 Bourg-en-Bresse  
04 74 32 15 90  
greta.ain@ac-lyon.fr

Madame LAKHAL Rafika  
Coordonnateurice  
rafika.lakhal@ac-lyon.fr

BAC PRO Métiers du commerce et de la vente  
Option A Animation et gestion de l'espace commercial





## Objectifs

- Accueillir, 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,
- Prospecter des clients potentiels,
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.



## Contenu de la formation

- Le conseil et les techniques de vente
- Le suivi des ventes
- La fidélisation de la clientèle
- Le développement de la relation client
- L'animation et la gestion de l'espace commercial
- Economie-Droit
- Mathématiques
- Prévention Santé Environnement
- LV1 et LV2
- Histoire Géographie
- Enseignement moral et civique
- Art appliqués et cultures artistiques
- Education Physique et Sportive
- Épreuves facultatives : Sport, Langues, Mobilité

**Type d'action**  
Apprentissage

**Lieu de formation**  
Lycée polyvalent Claude  
Bernard - Lycée des métiers  
de la vente, des services et du  
commerce  
234 rue PHILIPPE HERON  
69665  
VILLEFRANCHE SUR SAONE  
CEDEX

**Date de session**  
Du 01/09/2026 au 30/06/2028

**FORMATION  
EN  
ALTERNANCE**

## Chiffres clés 2024

100 % 89 % 33 % 33 %  
de réussite de satisfaction d'insertion à 6 mois de poursuite d'études



### Les points forts de la formation

Les GRETA CFA, forts d'une expertise de 50 ans, conseillent et accompagnent individuellement dans des projets professionnels. Les équipes d'experts assurent une formation de qualité sur des plateaux techniques modernes et performants.



### Organisation

**Rythme de la formation :** journée , semaine

**Durée indicative :** 2 ans

**Durée totale en heures :** 1350 heures

**Nombre d'heures en centre :** 1350 heures

**Nombre d'heures en entreprise :** 35 heures par semaine heures

**Effectif mini/maxi :** 8 - 12

**Modalités d'enseignement :** formation entièrement présentielle

**Modalités d'entrée et de sortie :** entrées/sorties à dates fixes

**Type de la Formation :** Alternance entre entreprise et centre de formation



### Modalités pédagogiques

**Parcours de formation :** en groupe

**Équivalence et passerelles:** Une passerelle permet d'accéder à une autre certification ou formation en valorisant les compétences déjà acquises. Elle peut dispenser d'une partie de la formation. L'équivalence reconnaît que deux certifications ou blocs de compétences couvrent les mêmes compétences et ont la même valeur. Elle peut entraîner une dispense d'épreuves. A étudier au cas par cas en fonction du parcours du candidat.

**Méthodes pédagogiques :** Formation en alternance - Parcours personnalisé - Cours collectifs

**Matériel et moyens utilisés :** Salle équipée d'ordinateurs, d'imprimantes et d'une connexion WIFI.

**Modalités d'évaluation et/ou Modalités de Validation :** Epreuves en cours et en fin de formation Passage du BAC PRO MCV Option A, conformément au référentiel de certification

**Possibilité de valider des blocs de compétences :** non



### Métiers visés

d1214 : vente en habillement et accessoires de la personne

d1106 : vente en alimentation

d1209 : vente de végétaux

d1107 : vente en gros de produits frais

d1211 : vente en articles de sport et loisirs

d1503 : management/gestion de rayon produits non alimentaires



### Accès

**Publics visés :** jeune 16-29 ans

**Niveau d'entrée :** niveau 3 (CAP,BEP,CFPA du 1er degré)

**Prérequis :** Etre titulaire d'un CAP ou Avoir validé son année de Seconde générale

**Modalités d'accès :** admission après entretien , admission sur dossier

**Délais d'accès :** 6 mois

**Modalités d'accessibilité personnes en situation de handicap :**

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Le GRETA CFA Rhône est engagé dans la démarche H+ : Les personnes en situation de handicap sont accompagnées tout au long de leur parcours de formation par un référent H+.



### Financement

**Prix horaire indicatif :** 10 €/h TTC

**Tarif global indicatif :** 13 500€ € TTC

**Financements possibles :** OPCO

**Modalités de financement :** contrat d'apprentissage

[Nos Conditions Générales de Vente](#)



### Financeurs



### Nos labels



### Poursuite d'études

BTS Management Commercial Opérationnel

Niveau de sortie	Spécialités de formation	Code RNCP/RS	Nom du certificateur	Date certification	Accessible par la VAE	Mise à jour
niveau 4 (Bac général , technologique ou professionnel)	NSF 312 Commerce, vente	RNCP38399	Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse	19/12/2023	Oui	27/12/2025
					Formation certifiante Oui	



### Contact Formation

GRETA CFA Rhône  
507 Avenue du Beaujolais  
69651 VILLEFRANCHE SUR SAONE 69651  
04 74 02 30 16  
[greta.rhone@ac-lyon.fr](mailto:greta.rhone@ac-lyon.fr)

Madame COTTINET Irène  
Conseiller(ère) en formation continue  
[irene.cottinet@ac-lyon.fr](mailto:irene.cottinet@ac-lyon.fr)



<https://greta-cfa.ac-lyon.fr/greta/greta-cfa-rhone>

# BAC PRO Métiers du commerce et de la vente

## Option A Animation et gestion de l'espace commercial



### Objectifs

- Accueillir, 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,
- Prospecter des clients potentiels,
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.



### Contenu de la formation

- Le conseil et les techniques de vente
- Le suivi des ventes
- La fidélisation de la clientèle
- Le développement de la relation client
- L'animation et la gestion de l'espace commercial
- Economie-Droit
- Mathématiques
- Prévention Santé Environnement
- LV1 et LV2
- Histoire Géographie
- Enseignement moral et civique
- Art appliqués et cultures artistiques
- Education Physique et Sportive
- Épreuves facultatives : Sport, Langues, Mobilité

#### Type d'action

Apprentissage

#### Lieu de formation

Lycée René Cassin – Cité  
Scolaire de Tarare  
75 route de Saint-Clément  
69170  
Tarare

#### Date de session

Du 01/09/2026 au 30/06/2028

**FORMATION  
EN  
ALTERNANCE**

## Chiffres clés 2024

100 %

de satisfaction



### Les points forts de la formation

Les GRETA CFA, forts d'une expertise de 50 ans, conseillent et accompagnent individuellement dans des projets professionnels. Les équipes d'experts assurent une formation de qualité sur des plateaux techniques modernes et performants.



### Organisation

**Rythme de la formation :** journée , semaine

**Durée indicative :** 1 ans

**Durée totale en heures :** 675 heures

**Nombre d'heures en centre :** 675 heures

**Nombre d'heures en entreprise :** 35 heures par semaine heures

**Effectif mini/maxi :** 1 - 5

**Modalités d'enseignement :** formation entièrement présentielle

**Modalités d'entrée et de sortie :** entrées/sorties à dates fixes

**Type de la Formation :** Alternance entre entreprise et centre de formation



### Modalités pédagogiques

**Parcours de formation :** mixte

**Équivalence et passerelles:** Une passerelle permet d'accéder à une autre certification ou formation en valorisant les compétences déjà acquises. Elle peut dispenser d'une partie de la formation. L'équivalence reconnaît que deux certifications ou blocs de compétences couvrent les mêmes compétences et ont la même valeur. Elle peut entraîner une dispense d'épreuves. A étudier au cas par cas en fonction du parcours du candidat.

**Méthodes pédagogiques :** Formation en alternance - Parcours personnalisé - Cours collectifs

**Matériel et moyens utilisés :** Salle équipée d'ordinateurs, d'imprimantes et d'une connexion WIFI.

**Modalités d'évaluation et/ou Modalités de Validation :** Epreuves en cours et en fin de formation Passage du BAC PRO MCV Option A, conformément au référentiel de certification

**Possibilité de valider des blocs de compétences :** non



### Métiers visés

d1214 : vente en habillement et accessoires de la personne

d1106 : vente en alimentation

d1209 : vente de végétaux

d1107 : vente en gros de produits frais

d1211 : vente en articles de sport et loisirs

d1503 : management/gestion de rayon produits non alimentaires



### Accès

**Publics visés :** jeune 16-29 ans

**Niveau d'entrée :** niveau 3 (CAP,BEP,CFPA du 1er degré)

**Prérequis :** Intégration d'adultes possible, en 1 an

**Modalités d'accès :** admission après entretien , admission sur dossier

**Délais d'accès :** 6 mois

**Modalités d'accessibilité personnes en situation de handicap :**

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Le GRETA CFA Rhône est engagé dans la démarche H+ : Les personnes en situation de handicap sont accompagnées tout au long de leur parcours de formation par un référent H+.



### Financement

**Prix horaire indicatif :** 10 €/h TTC

**Tarif global indicatif :** 13 500€ € TTC

**Financements possibles :** OPCO

**Modalités de financement :** contrat d'apprentissage

[Nos Conditions Générales de Vente](#)



### Financiers



### Nos labels



### Poursuite d'études

BTS Management Commercial Opérationnel

Niveau de sortie	Spécialités de formation	Code RNCP/RS	Nom du certificateur	Date certification	Accessible par la VAE	Mise à jour
niveau 4 (Bac général , technologique ou professionnel)	NSF 312 Commerce, vente	RNCP38399	Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse	19/12/2023	Oui	27/12/2025
					Formation certifiante Oui	



### Contact Formation

GRETA CFA Rhône  
507 Avenue du Beaujolais  
69651 VILLEFRANCHE SUR SAONE 69651  
04 74 02 30 16  
[greta.rhone@ac-lyon.fr](mailto:greta.rhone@ac-lyon.fr)

Madame Magalie COMMANDEUR  
Conseiller en Formation Continue  
0474023016  
[magalie.commandeur@ac-lyon.fr](mailto:magalie.commandeur@ac-lyon.fr)



<https://greta-cfa.ac-lyon.fr/greta/greta-cfa-rhone>

# BAC PRO Métiers du commerce et de la vente

## Option A Animation et gestion de l'espace commercial



### Objectifs

- Accueillir, 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,
- Prospecter des clients potentiels,
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.



### Contenu de la formation

- Le conseil et les techniques de vente
- Le suivi des ventes
- La fidélisation de la clientèle
- Le développement de la relation client
- L'animation et la gestion de l'espace commercial
- Economie-Droit
- Mathématiques
- Prévention Santé Environnement
- LV1 et LV2
- Histoire Géographie
- Enseignement moral et civique
- Art appliqués et cultures artistiques
- Education Physique et Sportive
- Épreuves facultatives : Sport, Langues, Mobilité

#### Type d'action

Apprentissage

#### Lieu de formation

Lycée professionnel Benoît Charvet - Lycée des métiers du tertiaire - Lycée des métiers des soins à la personne  
19 bis rue DE LAHARPE  
42001  
ST ETIENNE CEDEX 1

#### Date de session

Du 01/09/2025 au 02/07/2027

**FORMATION  
EN  
ALTERNANCE**



## Chiffres clés 2024

100 % 100 % 100 %

de réussite de satisfaction de poursuite d'études

Absence de certains indicateurs en raison de taux de retours non significatifs



### Les points forts de la formation

Les Greta CFA, forts d'une expertise de 50 ans, conseillent et accompagnent individuellement dans des projets professionnels. Les équipes d'experts assurent une formation de qualité sur des plateaux techniques modernes et performants



### Organisation

**Rythme de la formation :** journée , semaine

**Durée indicative :** 2 ANS (1ère et terminale) - possibilité de parcours en 1 an sur l'année de terminale uniquement

**Durée totale en heures :** 1350 heures

**Nombre d'heures en centre :** 1350 heures

**Effectif mini/maxi :** 1 - 5

**Modalités d'enseignement :** formation entièrement présentielle

**Modalités d'entrée et de sortie :** entrées/sorties à dates fixes

**Type de la Formation :** EN ALTERNANCE



### Modalités pédagogiques

**Parcours de formation :** en groupe

**Équivalence et passerelles:** Une passerelle permet d'accéder à une autre certification ou formation en valorisant les compétences déjà acquises. Elle peut dispenser d'une partie de la formation. L'équivalence reconnaît que deux certifications ou blocs de compétences couvrent les mêmes compétences et ont la même valeur. Elle peut entraîner une dispense d'épreuves. A étudier au cas par cas en fonction du parcours du candidat.

**Méthodes pédagogiques :** Formation alternant les apports théoriques et pratique professionnelles - Suivi et accompagnement individuel

**Matériel et moyens utilisés :** Logiciel visé par la formation ,Support pédagogique remis au participant

**Modalités d'évaluation et/ou Modalités de Validation :** Contrôle en cours de formation (CCF) et Épreuves en fin de formation (Évaluation ponctuelle)

**Possibilité de valider des blocs de compétences :** non



### Métiers visés

m1605 : assistantat technique et administratif

m1604 : assistantat de direction

m1501 : assistantat en ressources humaines

d1401 : assistantat commercial



### Accès

**Publics visés :** jeune 16-29 ans

**Niveau d'entrée :** niveau 3 (CAP,BEP,CFPA du 1er degré)

**Prérequis :** Accès à l'alternance en classe de première ou de terminale Pour intégrer en 1ère en apprentissage : validation d'un CAP ou 2nde de la spécialité. Pour intégrer un parcours en terminale en apprentissage : validation d'une 1ère dans la spécialité ou d'un BAC.

**Modalités d'accès :** admission après entretien , admission sur dossier

Pré-inscription auprès du GRETA CFA Loire. Les candidats sont admis sur la base d'un dossier et d'un entretien individuel. Validation du profil de l'entreprise Inscription validée à la signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

**Délais d'accès :** Candidature possible dès le mois mars pour un début de formation en septembre.

**Modalités d'accessibilité personnes en situation de handicap :** le GRETA CFA est engagé dans la démarche H+ : les personnes en situation de handicap sont accompagnées tout au long de leur parcours de formation par un référent H+



### Financement

**Tarif global indicatif :** 15408 € TTC

**Modalités de financement :** contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation

Pour les contrats d'apprentissage, le montant indiqué correspond au niveau de prise en charge (NPEC) appliqué par France Compétences.

Pour le tarif du Contrat de Professionnalisation, merci de nous contacter

[Nos Conditions Générales de Vente](#)



### Nos labels



### Poursuite d'études

BTS support à l'action managériale

Niveau de sortie niveau 4 (Bac général , technologique ou professionnel)	Spécialités de formation NSF 312 Commerce, vente	Code RNCP/RS RNCP38399	Nom du certificateur Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse	Date certification 19/12/2023	Accessible par la VAE Oui	Mise à jour 27/12/2025
					Formation certifiante Oui	



### Contact Formation

GRETA CFA Loire  
41 bis rue de la Jomayère - CS 70010  
42009 SAINT-ETIENNE Cedex 2  
04 77 32 48 02  
[greta-cfa.loire@ac-lyon.fr](mailto:greta-cfa.loire@ac-lyon.fr)



<https://greta-cfa.ac-lyon.fr/greta/greta-cfa-loire>