

IDENTIFICATION DE LA CERTIFICATION

CODE RNCP

[RNCP38399](#)

DATE DE PUBLICATION AU RNCP

01/01/2024

MISE EN ŒUVRE PAR

GIP-FCIP Guyane — CFA EN

CERTIFICATEUR

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE

DATE D'ÉCHÉANCE

31/12/2028

TYPE D'ACTION

Apprentissage / Formation continue

PUBLIC & CONDITIONS D'ACCÈS

PUBLIC VISÉ

Étudiant-e (niveau 2nde) ♦ Demandeur-euse d'emploi ♦ Salarié-e

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

OUI ♦ Un référent handicap qualifié organisera avec vous votre parcours. Il pourra vous accompagner pour étudier votre situation et mobiliser les aides adaptées.
♦ **Nature du Handicap** : Tous types de handicaps compatibles avec les exigences du métier.
♦ Contactez-nous par mail : gipfcip.handicap@ac-guyane.fr

LIEU DE RÉALISATION

♦ [Lycée polyvalent Gaston MONNERVILLE](#)

PRÉREQUIS

Niveau 2nde ♦ Intérêt pour la vente, le commerce et la relation client
♦ Aisance relationnelle et sens du service

MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier de candidature ♦ Test de sélection ♦ Entretien

DÉLAIS D'ACCÈS

En fonction du profil, possibilité d'accès en cours de formation
♦ Sous réserve de places vacantes et après validation du protocole d'entrée (dossier de candidature, test de sélection, entretien), l'admission en formation est possible dès signature du contrat/de la convention. ♦ Possibilité d'accès sans employeur par la voie de l'apprentissage selon la réglementation. ♦ Date prévisionnelle de démarrage : **septembre 2026**

PROGRAMME DE LA FORMATION

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, l'apprenant-e sera capable de : ♦ Accueillir, conseiller et vendre des produits/services ♦ Assurer le suivi des ventes et la fidélisation ♦ Participer à la gestion commerciale ♦ Développer les compétences en multicanal ♦ Contribuer à l'attractivité d'un espace de vente (Option A) ♦ Réaliser la prospection commerciale et valoriser l'offre (Option B)

CONTENUS DE LA FORMATION - BLOCS DE COMPÉTENCES AVEC POSSIBILITÉ DE VALIDATION PARTIELLE OU TOTALE

♦ RNCP38399BC01 - Conseil et vente ♦ RNCP38399BC02 - Suivi des ventes ♦ RNCP38399BC03 - Fidélisation de la clientèle ♦ RNCP38399BC04 - Animation et gestion de l'espace commercial (Option A) ♦ RNCP38399BC05 - Prospection et valorisation de l'offre commerciale (Option B) ♦ RNCP38399BC06 - Prévention - Santé - Environnement ♦ RNCP38399BC07 - Economie - Droit ♦ RNCP38399BC08 - Mathématiques ♦ RNCP38399BC09 - Langue vivante A ♦ RNCP38399BC10 - Langue vivante B ♦ RNCP38399BC11 - Français ♦ RNCP38399BC12 - Histoire - Géographie et Enseignement moral et civique ♦ RNCP38399BC13 - Arts appliqués et cultures artistiques

Option A – Animation et gestion de l'espace commercial : ♦ Mise en rayon et merchandising ♦ Implantation de l'offre et gestion des linéaires ♦ Animations commerciales et promotion ♦ Gestion des stocks ♦ Tenue du magasin, attractivité ♦ Encaissement et gestion caisse

Option B – Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale : ♦ Prospection physique, téléphonique ou digitale ♦ Préparation d'argumentaires et prise de rendez-vous ♦ Développement du portefeuille clients ♦ Veille commerciale et concurrentielle ♦ Valorisation d'une offre produit/service ♦ Marketing direct et communication commerciale

DURÉE DE LA FORMATION

♦ **Durée du parcours (en mois ou en année) : 2 ans**
♦ **Durée en centre (en heures) : 1 350 heures**
♦ **Durée en entreprise (en heures) : 1 864 heures**
♦ **Durée Accompagnement : 9 heures**

RYTHME DE L'ALTERNANCE

♦ **En centre** : suivant calendrier scolaire ou suivant un calendrier spécifique selon le projet
♦ **En entreprise** : périodes de congés scolaires et de Périodes de Formation en Milieu Professionnel (PFMP) ou suivant un calendrier spécifique selon le projet.

FINANCEMENT & TARIFS

FINANCEMENTS & COFINANCEMENTS POSSIBLES

♦ FINANCEMENTS :

Apprentissage* : Financement des Opérateurs de Compétences (OPCO) pour les publics éligibles à l'apprentissage : être âgé-e de 16 à 29 ans révolus (30 ans moins 1 jour). *Publics spécifiques : plus de 29 ans (Reconnaissance en Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH), sportif-ve de haut niveau, contrats d'apprentissage successifs...). Nous consulter pour les conditions de dérogation.

Formation continue : autres publics selon profil et/ou réglementation : Contrat de professionnalisation OPCO · Compte Personnel de Formation (CPF) · Projet de Transition Professionnelle (PTP) · Aide Individualisée à la Formation (AIF) · Plan de Développement des Compétences (PDC) · Financement individuel

♦ **COFINANCEMENTS** : possibles en fonction de votre statut. Veuillez nous consulter.

TARIFS

♦ **Apprentissage** : application des niveaux de prise en charge définis par France compétences.
♦ **Prix hors PEC** : 15 €/heure

MÉTHODES, MODALITÉS PÉDAGOGIQUES & D'ÉVALUATION

MÉTHODES MOBILISÉES

- ◆ Cours théoriques
- ◆ Mise en situation professionnelle (vente, accueil, conseil)
- ◆ Plateau technique commerce / caisse

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- ◆ Présentiel
- ◆ Alternance en entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ◆ Contrôle en Cours de Formation (CCF)
- ◆ Épreuves finales pratiques et théoriques
- ◆ Évaluations en entreprise
- ◆ Selon le règlement d'examen

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE & MOYENS MATÉRIELS

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Enseignants / formateurs de l'Éducation Nationale et professionnels du domaine d'enseignement

MOYENS MATÉRIELS

Locaux et plateaux techniques de l'établissement d'accueil présentés en début de formation

DÉBOUCHÉS & SUITES DE PARCOURS

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- ◆ Vendeur(se) / Conseiller(ère) de vente
- ◆ Employé(e) commercial(e)
- ◆ Gestionnaire de rayon
- ◆ Chargé(e) de relation client
- ◆ Téléconseiller(ère)
- ◆ Attaché(e) commercial(e) (option B)

POURSUITES D'ÉTUDES & PASSERELLES*

- ◆ BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- ◆ BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
- ◆ BTS Support à l'Action Managériale (SAM)
- ◆ Titres Professionnels commerce/vente

*pour plus d'informations consulter la fiche ONISEP :

<https://www.onisep.fr/recherche?context=onisep&text=BAC%20PRO%20M%20C3%89TIERS%20DU%20COMMERCE%20ET%20DE%20LA%20VENTE>

INDICATEURS DE RÉSULTATS (ANNÉE N-1)

1ère session

Taux de réussite

-- %

Taux de satisfaction

1ère session

Taux d'abandon

35%(A) - 26%(B)

Taux d'insertion à 6 mois*

Source : enquête interne / Mixité : 1 apprenant — Données arrêtées au 31/12/2025 — * Données ONISEP issues du dispositif InserJeunes 2024

CONTACTS, INFORMATIONS & PRÉINSCRIPTION

RESPONSABLE DE LA FORMATION

Adrien NKUNKU-LUSALA

☎ 0594 20 06 25 | 0694 29 63 10

✉ adrien.nkunku-lusala@ac-guyane.fr

✉ cfa.en@ac-guyane.fr

RÉFÉRENT-E HANDICAP (PSH)

Ketsia CLAUDE

☎ 0594 27 20 82 | 0694 12 00 28

✉ gipfcip.handicap@ac-guyane.fr

FORMULAIRES DE CONTACT



PRÉINSCRIPTION



CATALOGUE DE FORMATIONS



CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE



Mis à jour le : 15/06/2026



GRUPEMENT D'INTÉRÊT PUBLIC

**FORMATION CONTINUE
INSERTION PROFESSIONNELLE**