



Formation proposée par  
LP Ste Anne St Joseph Lure  
Membre du CFA ASPECT

Les + LP Ste Anne St Joseph

- ⊕ Suivi personnalisé et régulier
- ⊕ Petite structure à taille humaine
- ⊕ Locaux accueillants et adaptés
- ⊕ Equipement professionnel

## Financement de la formation

Gratuit pour l'apprenti

Sous réserve de l'accord de prise en charge d'un OPCO finançant la formation (formalités effectuées par le CFA ou l'employeur) et après signature d'un contrat d'apprentissage

## Accessibilité

L'établissement est accessible aux personnes en situation de handicap.

Registre public d'accessibilité disponible à l'accueil

Si une salle est inaccessible, le cours est déplacé dans une salle adaptée.

## Pour nous contacter

LP Ste Anne St Joseph

1 rue de la tannerie

70200 Lure

Téléphone : 03 84 89 00 90

Mail :

steannestjoseph.lure@scolafc.org

CFA ASPECT 20 rue Mégevand 25000 BESANCON

SIRET : 394 454 516 00029

Déclaration d'activité : 43250109825

Code UAI : 02519345

Bac Pro

# Métiers du commerce et de la vente Option B

RNCP 32259

Référentiel

Rythme de l'alternance : 19 semaines en entreprise  
Durée de la formation : 2025 h sur 3 ans

## Objectifs visés

Le titulaire du Bac pro Métiers du commerce et de la vente option B s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité nécessite soit des déplacements en visite de clientèle, y compris en démarchage à domicile, soit une relation client à distance. Il participe à la mise en place et à la réalisation de manifestations commerciales et met en œuvre les techniques de prospection ainsi que les techniques relationnelles et de vente.

## Les secteurs d'activité

Le titulaire du baccalauréat professionnel «Métiers du commerce et de la vente», quand il est salarié, exerce ses activités dans tous les types d'organisation à finalité commerciale, ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client.

## Type de diplôme

Diplôme d'Etat de niveau 4

## Prérequis et conditions d'accès

- Être âgé de 16 ans (15 ans après une 3<sup>e</sup>) à 30 ans (dérogations possibles)
- Signature d'un contrat d'apprentissage (non nécessaire pour candidater)
- Être déclaré apte physiquement (visite médicale à l'embauche)

## Modalités et délai d'accès

- Formulaire de candidature disponible sur demande
- Entretien
- Candidature à partir de mars pour une rentrée en septembre.
- Les candidatures peuvent exceptionnellement être étudiées hors de cette période (nous contacter)

## Qualités requises

- Sens du contact
- Patience
- Sens du challenge
- Autonomie
- Capacité travail en équipe

## Modalités pédagogiques

- En présentiel
- Plateforme Ecole Directe

## Modalités d'évaluation

- Suivi en continu au fil de l'année
- Contrôle en cours de formation
- Examen final ponctuel

## Contenu de la formation

Matières professionnelles :

- Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation
- Participer à la conception d'une opération de prospection
- Mettre en œuvre une opération de prospection
- Suivre et évaluer l'action de prospection
- Valoriser les produits et/ou les services
- Prévention Santé Environnement
- Economie droit

Matières générales : Mathématiques, français, langues 1 et 2, Hist-Géo, EPS, Arts appliqués.

## Horaires en formation

- Lundi-Mardi-Jeudi-Vendredi  
8h00-12h/13h45-17h40
- Mercredi uniquement le matin

## Poursuites d'études

- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BTS conseil et commercialisation de Solutions Techniques
- DUT techniques de commercialisation
- BTS Management Commercial Opérationnel

## Débouchés

- Commercial,
- Télévendeur,
- Agent immobilier,
- Technico-commercial,
- Représentant commercial
- Vendeur à domicile indépendant.