



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.

Prise en compte des besoins d'adaptation (réfèrent handicap du CFA)

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 au CFA [réparties sur l'année selon le calendrier de l'apprentissage](#)

Durée de la formation : 1995 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^e) 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 en vue de trouver une entreprise
- Candidature à partir de mars pour une rentrée en septembre.
- Les candidatures peuvent exceptionnellement être étudiées hors de cette période (nous contacter)
- [Candidature validée après la signature d'un contrat d'apprentissage dans la limite des places disponibles](#)

Qualités requises

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

Modalités pédagogiques

- En présentiel
- Plateforme Ecole Directe
- Travail en projet, Mise en situation en salle spécialisée.

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
- Evaluer 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.

Modalités d'évaluation

- Contrôle en cours de formation
- Examen final ponctuel

Horaires en formation

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

Poursuites d'études

- BTS N.D.R.C.
- BTS conseil et commercialisation de Solutions Techniques
- DUT T.C.
- BTS M.C.O.

Débouchés

- Commercial,
- Télévendeur,
- Agent immobilier,
- Technico-commercial,
- Représentant commercial

Passerelles

- Après la seconde
- Accès en 1^{ère} technologique.

Possibilité de valider des blocs de compétence

- Non