

LE SITE D'ACCÈS LIBRE AUX DONNÉES STATISTIQUES DU GIP ALFA CVL

# LES MÉTIERS

## EN RÉGION



COMMERCE

ATTACHÉS COMMERCIAUX ET REPRÉSENTANTS



**QUELLES SONT LES FORMATIONS** PRÉPARANT À CE MÉTIER ?



QUELLES SONT LES FORMATIONS PRÉPARANT À CE MÉTIER ?

NIVEAU DES FORMATIONS VISANT CE MÉTIER

57 %

des formations visant ce  
métier relèvent du niveau  
bac+2



0 % CAP/BEP  
43 % Bac  
57 % Bac+2  
0 % Bac+3

19




















formations visent ce  
métier en région

7 057

personnes suivent ces  
formations



## L'ENSEMBLE DES FORMATIONS VISANT CE MÉTIER

Intitulé de la formation	Lien site formation	Effectifs FI	Effectifs FC	Effectif total
Attaché commercial		18	–	–
BTS commerce international		184	10	194
BTS conseil et commercialisation de solutions techniques		59	–	–
BTS fluides-énergies-domotique option A génie climatique et fluidique		17	–	–
BTS fluides-énergies-domotique option B froid et conditionnement d'air		17	5	22
BTS fluides-énergies-domotique option C domotique et bâtiment communicants		47	9	56
BTS management commercial opérationnel		1027	7	1034
BTS négociation et digitalisation de la relation client		781	65	846
BTSA génie des équipements agricoles		13	–	–
BTSA technico-commercial option alimentation et boissons		–	12	–
BTSA technico-commercial option biens et services pour l'agriculture		14	–	–
BTSA technico-commercial option produits de la filière forêt bois		–	–	–
BTSA technico-commercial option univers jardins et animaux de compagnie		15	–	–
BTSA technico-commercial option vins, bières, et spiritueux		13	–	–
Bac pro métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial		68	95	163
Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		–	41	–
Titre professionnel négociateur technico-commercial		17	127	144
Vendeur automobile		28	–	–
Vendeur conseil omnicanal		6	96	102

Source : Draaf, Rectorat, France Travail, GIP Alfa Centre