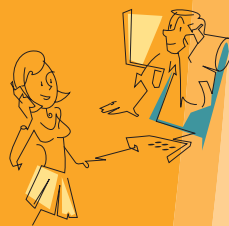


# ATTACHÉ COMMERCIAL

*Travaillez dans la force de vente*

- ATTACHÉ COMMERCIAL EN SERVICE AUPRÈS DES ENTREPRISES
- ATTACHÉ COMMERCIAL EN BIENS INTERMÉDIAIRES ET MATIÈRES PREMIÈRES
- ATTACHÉ COMMERCIAL EN BIENS DE CONSOMMATION AUPRÈS DES ENTREPRISES
- ATTACHÉ COMMERCIAL EN BIENS D'ÉQUIPEMENTS PROFESSIONNELS







## En formation initiale

Le Bac professionnel vente représentation peut éventuellement permettre d'entrer dans la profession. Toutefois, les formations les plus recherchées par les employeurs sont de plus en plus un BTS ou un DUT. L'accès à l'emploi nécessite désormais un diplôme de niveau au moins égal à BAC +2 dans 60 % des cas.

## Autres formations

Gérées par :

- les Chambres de Commerce et d'Industrie :  
**diplômes des Instituts de Promotion Commerciale (IPC)**  
**diplômes des Instituts de Force de Vente (IFV)**  
**diplômes des écoles de commerce et de gestion**
- et les GRETA

*Fiche réalisée à l'initiative du Comité Régional de l'ANPE Auvergne.*

## En apprentissage

Bac professionnel Commerce avec :

- l'IFI-03 (Allier)
- l'IFPP (Aurillac)
- l'Institut des métiers (Clermont-Ferrand)

BTS action Commerciale :

- l'Institut des métiers (Clermont-Ferrand)

## COMMENT VOUS INFORMER SUR CE MÉTIER ?

- En prenant contact avec un Conseiller ANPE.

## COMMENT BÂTIR OU FAIRE ÉVOLUER VOTRE PROJET D'ACCÈS À EMPLOI ?

- En bénéficiant de l'appui d'un Conseiller ANPE ou Mission Jeunes ou PAIO.
- En participant à une prestation ANPE d'accompagnement : **OBJECTIF PROJET.**