

Description de l'emploi

La fonction commerciale est le vecteur de croissance des entreprises.

Cette filière forme de futurs commerciaux et responsables d'unités de vente ou de rayon.

Elle développe des compétences en vente, négociation et relations clients.

Perspectives d'emploi

Vous pourrez devenir :

- Responsable de points de vente spécialisés
- Adjoint responsable du rayon de magasin
- Responsable de Clientèle.

Savoir-faire développés

- Conseiller et Vendre,
- Prospecter,
- Négocier,
- Suivre la clientèle,
- Mettre en valeur des produits en magasin,
- Organiser des actions et animations commerciales,
- Faire des prévisions de vente.

Profil

Les Filières de Formations

| CAP Employé de Vente Spécialisé Option Alimentaire Option Produits courants (2 ans) | Bac Pro Vente (3 ans) | Bac Pro Commerce (3 ans) |
|--|---|---|
| Français Histoire Géographie Maths Sciences Anglais *** | Français Mathématiques Ouverture sur le monde Anglais *** | Français Ouverture sur le monde Mathématiques Anglais *** |
| PSE Vente Stocks assortiments Environnement économique et juridique EPS | Arts Appliqués Eco Droit Prospection Négociation Suivi clientèle EPS | Arts Appliqués Vente Eco Droit Gestion Mercatique EPS |

Les Bénéficiaires

- Apprentis (de 16 à 25 ans),
- Demandeurs d'emplois (Pôle Emploi, Région,...),
- Salariés (Contrats de Professionnalisation, DIF, CIF, périodes de professionnalisation,...),
- Bénéficiaires d'une VAE : modules complémentaires.

L'Alternance (à titre indicatif)

CAP : 1 semaine CFA / 2 semaines Entreprise
Bac Pro 3 ans : 1 semaine CFA / 1 semaine Entreprise