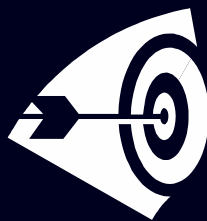


**DIAPORAMA**



**APRES LE BAC**

# **STG** **Mercatique**

**→ ETUDES SUPERIEURES / EMPLOI**

INFOS UTILISATEURS



JANVIER 2008

▷ **ETUDES**



▷ **EMPLOI**



▷ **SE DOCUMENTER**



# Orientation Après le Bac

Objectif

**insertion professionnelle réussie**

⇒ acquérir une

**qualification professionnelle**

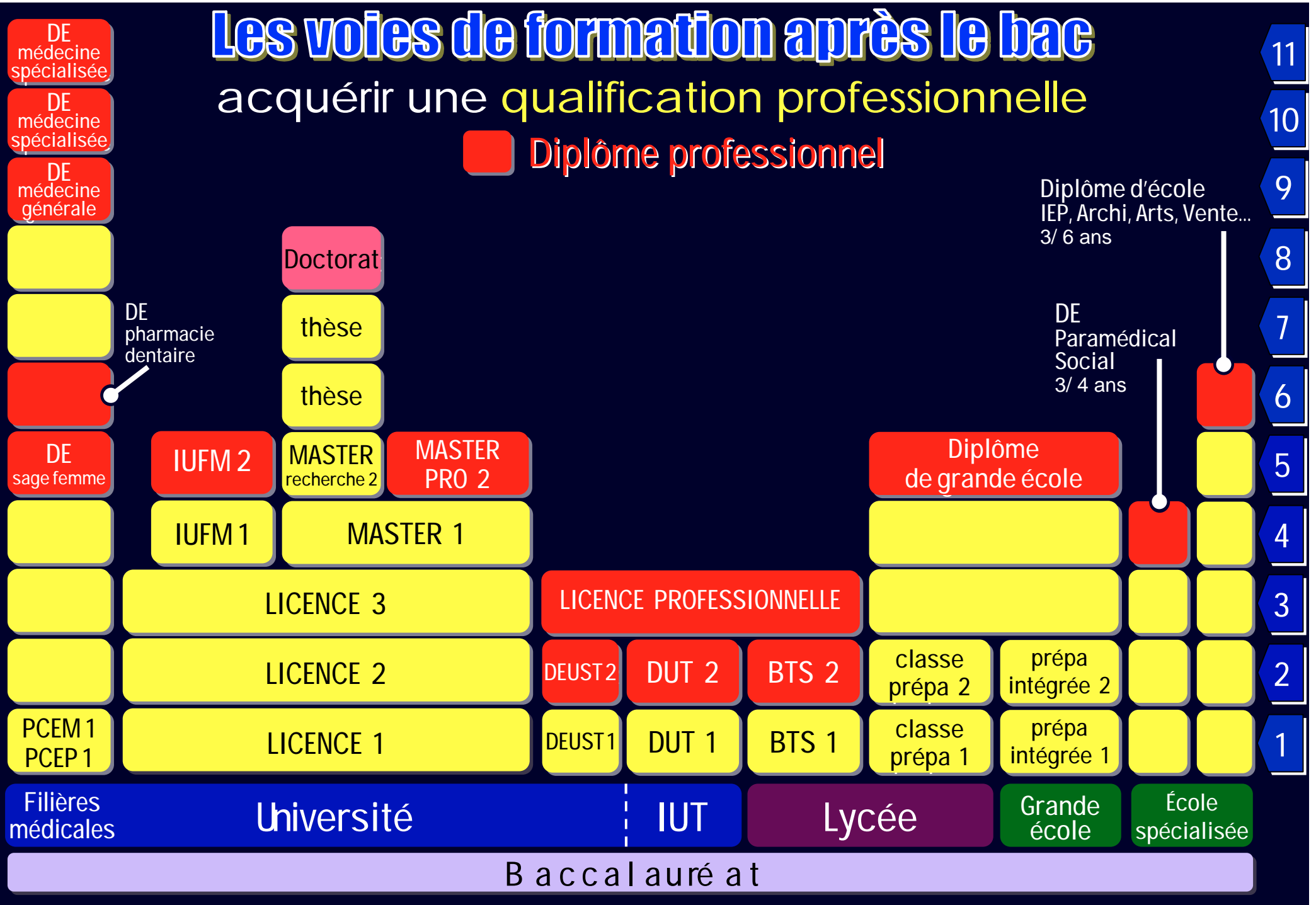
validée par un

**diplôme professionnel**

# Les voies de formation après le bac

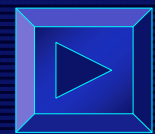
acquérir une qualification professionnelle

■ Diplôme professionnel

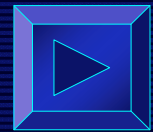


# APRES le bac STG Mercatique

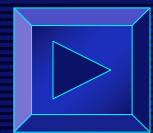
## S'ENGAGER DANS DES ETUDES SUPERIEURES



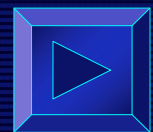
Problématique



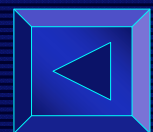
Après STG : les flux



Etudes courtes



Etudes longues



Retour

# Quelles études après le Bac STG ?

- ▶ Dans quel **domaine** ?
- ▶ Quelle **voie** de formation ?

# ▶ choisir un domaine

⇒ choix d'un domaine (spécialité) en terminale ⇒ **Mercatique**



⇒ poursuivre dans ce domaine après le bac ?

⇒ choisir un autre domaine après le bac ?

> domaine proche / connexe ?

> domaine n'ayant aucun lien avec la spécialité du bac ?



+ le domaine choisi est éloigné de la spécialité du bac

+ le niveau en enseignement général sera déterminant pour la réussite

# ▶ choisir une voie de formation

⇒ suite « naturelle »

> études supérieures courtes professionnelles

→ BTS ou DUT + Licence PRO / Ecoles spécialisées

> classe préparatoire économique et commerciale

→ Ecoles supérieures de commerce et de gestion

⇒ autre voie > UNIVERSITE → Licence généraliste



>> ATTENTION : taux d'échec élevé fin 1<sup>ère</sup> année  
très bon niveau d'enseignement général souhaité





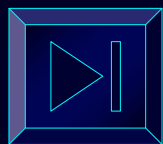
# LES VOIES DE FORMATION



Etudes  
courtes

≠

Etudes  
longues

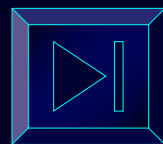


3 diapos

Filières  
sélectives  
à l'entrée

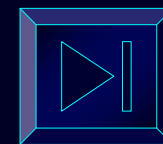
≠

Filières  
non sélectives  
à l'entrée



2 diapos

Cas  
particulier  
alternance  
sous  
contrat  
de travail



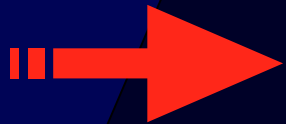
2 diapos



# LES VOIES DE FORMATION



Etudes courtes  $\neq$  Etudes longues



Plus que la durée, c'est la...  
nature de l'enseignement suivi  
qui différencie  
études courtes et études longues



# LES VOIES DE FORMATION



## ETUDES COURTES

BAC + 2 / 3

BTS - DUT - DEUST

Licence PRO - Diplômes d'Écoles spécialisées

⇒ enseignement professionnel

*Objectif*

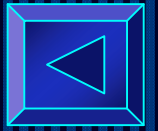
QUALIFICATION PROFESSIONNELLE

acquisition de savoirs, savoir-faire, savoir-être

⇒ insertion professionnelle rapide



# LES VOIES DE FORMATION



## ETUDES LONGUES

BAC + 5 et +

UNIVERSITE ↔ L.M.D.

**C.P.G.E.** = **C**LASSES **P**REPARATOIRES AUX **G**RANDES **E**COLES  
→ ECOLES SUPERIEURES DE COMMERCE & DE GESTION

⇒ enseignement **théorique et abstrait** dans un **1<sup>er</sup> temps**

⇒ **acquisition de connaissances générales**

⇒ Professionnalisation dans un **2<sup>nd</sup> temps** seulement



# LES VOIES DE FORMATION



## Filières sélectives à l'entrée

- ⇒ **STS (BTS), IUT (DUT), Université (DEUST)**
- ⇒ **Écoles spécialisées (Social, Santé, Commerce...)**
- ⇒ **Classes préparatoires aux grandes écoles**

## Filières non sélectives à l'entrée

- ⇒ **UNIVERSITE**

# Filières SÉLECTIVES À L'ENTRÉE



IUT STS DEUST CPGE ⇒ admission sur dossier



- ✓ bulletins de première
  - ✓ notes des épreuves anticipées de français
  - ✓ 2 premiers bulletins de terminale
- + éventuellement lettre de motivation, entretien, épreuves, tests...

Ecoles spécialisées ⇒ admission sur concours

# L'ALTERNANCE

possibilité de préparer certains **BTS, DUT, Licence Pro** par la voie de l'alternance

## Temps partagé

- > travail en entreprise
- > cours dans un établissement de formation

## Statut salarié

alternance sous contrat de travail

- > contrat d'apprentissage ou
  - > contrat de professionnalisation
- >> rechercher une entreprise

# L'ALTERNANCE > rechercher une entreprise



- Commencer suffisamment tôt
- **Faire jouer son réseau relationnel**
- Consulter les annonces de la presse, le site de l'ANPE, les sites internet des entreprises...
- **Participer à des forums, salons, journée portes ouvertes**
- Faire des candidatures spontanées en adressant lettres de candidature et curriculum vitae
- **Tenir un journal de bord de ses démarches / relancer par tél. après 8 / 10 jours si pas de réponse (préparez votre appel)**
- Se préparer à l'entretien d'embauche

**Faire preuve de professionnalisme  
Passer du statut scolaire au statut salarié**



# APRES LE BAC STG : VENTILATION DES BACHELIERS

Depuis la rentrée 2005,  
le Bac **STT** est devenu **STG**

un des objectifs de cette rénovation



mieux préparer

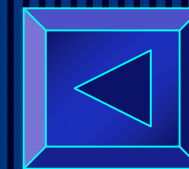
la poursuite d'études supérieures

la première promotion de bacheliers STG est sortie en juillet 2007

les statistiques disponibles concernent donc encore les Bacheliers STT

# Après le Bac STT

Nouveaux  
bacheliers  
2006



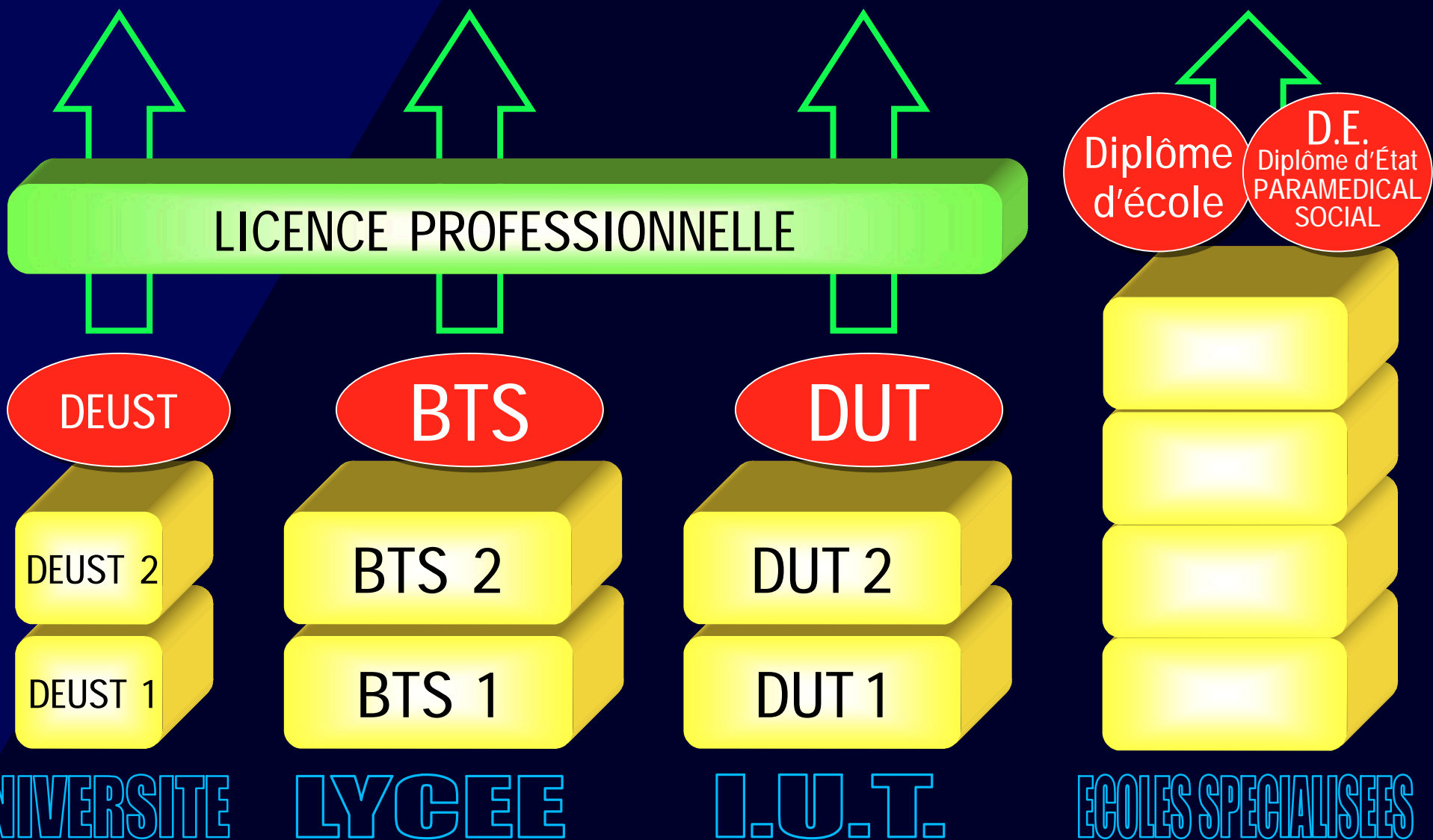
|  |                                 |          |
|--|---------------------------------|----------|
| B.T.S.   | 42,6                            | } 51,8 % |
| D.U.T.   | 9,2                             |          |
| UNIVERSITÉ   | 21,3                            | } 22,2 % |
| C.P.G.E. économiques   | 0,9                             |          |
| Autres formations<br>dont... Écoles de commerce, vente, gestion<br>Ecoles artistiques<br>Ecoles paramédicales<br>Ecoles sociales | 3,6<br>1,1<br>0,3<br>0,5<br>0,1 | } 3,6 %  |

Source : Repères et références statistiques - Edition 2007

Total : 77,6 %

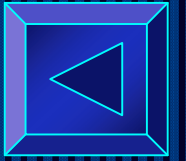
# ETUDES SUPERIEURES COURTES





## INSERTION PROFESSIONNELLE





# Etudes courtes



-  **BTS / DUT**
-  **DEUST**
-  **Licences PRO**
-  **Ecoles spécialisées**

# BTS, STS, DUT, IUT ???

DIPLÔME

LIEU DE FORMATION

**BTS**

Brevet de Technicien Supérieur

**STS**

Section de Technicien Supérieur  
de Lycée, de CFA...

**DUT**

Diplôme Universitaire de  
Technologie

**IUT**

Institut Universitaire de  
Technologie

# BTS, DUT >> DES JUMENTAUX

## FINALITES

Bac + 2 ans ...+ éventuellement 1 an (LICENCE PRO)

>> acquisition d'une **qualification professionnelle**

▶▶ **fonctions de techniciens / assistants**

## RYTHME DE TRAVAIL

**Rythme de travail soutenu** > 30-35 heures / semaine

▶ cours

▶ travaux en groupe et en autonomie (TD, TP)

...et beaucoup de travail personnel

## FORMATION EN ENTREPRISE

⇒ **BTS** ▶ stages de 8 à 12 semaines et actions professionnelles en entreprise

⇒ **DUT** ▶ 10 semaines de stage (au minimum) projets tutorés en relation avec des entreprises

# BTS, DUT >> DE FAUX JUMENTAUX

## LIEUX MODALITES DE FORMATION

➔ **BTS** > LYCEE PUBLIC - LYCEE PRIVE SOUS CONTRAT  
ETABLISSEMENT PRIVE HORS CONTRAT

- ▶ 30 élèves par classe
- ▶ encadrement de type lycée
- ▶ matières générales : 1/2 en 1<sup>ère</sup> année - 1/3 en 2<sup>ème</sup> année

➔ **DUT** > **IUT** Institut universitaire de technologie

- ▶ promotions excédant rarement une centaine d'étudiants
- ▶ formation en partie en petits groupes (TP et TD)
- ▶ soutien pédagogique et méthodologique dans le cadre des projets tutorés

certains BTS/DUT → préparation possible par **alternance**  
**ENTREPRISE** + **CENTRE DE FORMATION**

# BTS, DUT >> DE FAUX JUMEAUX

**SPECIALITES** ⇨ **BTS** : spécialités plus pointues  
▶ plus de 100 spécialités

⇨ **DUT** : + généralistes / couvrent un domaine plus vaste  
▶ environ 25 spécialités

⇒ poursuites d'études

⇨ **BTS** > 30 %      ⇨ **DUT** > 60 %

**ADMISSION** ⇨ **BTS** ▶ 2/3 Bac Techno - 1/3 Bac Général

⇨ **DUT** ▶ 1/3 Bac Techno - 2/3 Bac Général

**VALIDATION** ⇨ **BTS** ▶ examen terminal

⇨ **DUT** ▶ contrôle continu des connaissances





# APRES LE BAC ► **STG** **Mercatique**

## BTS DUT

en lien avec  
la spécialité  
étudiée  
en classe  
de terminale



## BTS

- ⇒ Management des unités commerciales
- ⇒ Négociation relation client

## DUT

- ⇒ Techniques de commercialisation



# BTS DUT

en lien avec  
la spécialité  
étudiée  
en classe  
de terminale



## APRES LE BAC ► **STG** **Mercatique**

Mais aussi...

### BTS

- ⇒ Animation et gestion touristiques locales
- ⇒ Assurance
- ⇒ Banque
- ⇒ Commerce international
- ⇒ Professions immobilières
- ⇒ Technico-commercial
- ⇒ Ventes et productions touristiques
- ⇒ Transport

### DUT

- ⇒ Gestion administrative et commerciale
- ⇒ Gestion logistique et transport
- ⇒ Information et communication
- option : Publicité



# APRES LE BAC ► **STG Mercatique**



## BTS DUT

Autres  
spécialités  
possibles

Liste  
non exhaustive



## BTS

- ⇒ Assistant de manager
- ⇒ Assistant de gestion PME-PMI
- ⇒ Communication des entreprises
- ⇒ Edition
- ⇒ Esthétique-cosmétique
- ⇒ Hôtellerie (mise à niveau nécessaire)
- ⇒ Notariat

## DUT

- ⇒ Carrières sociales
- ⇒ Gestion des entreprises et des administrations
- ⇒ Information et communication > autres options
- ⇒ Services et réseaux de communication

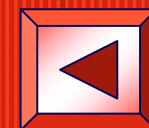
# DEUST

Diplôme d'Etudes Universitaires Scientifiques et Techniques

- > Durée : 2 ans
- > Lieu de formation : université
- > Objectif : formation dans un domaine professionnel pointu pour une insertion professionnelle rapide
- > Admission : sélection sur dossier, entretien et / ou tests
  - en général directement après le bac
  - quelquefois, après le premier semestre de Licence ou après une première année d'études supérieures validée
  - quelques DEUST sont accessibles à bac + 2
- > Diplôme rare > peu de spécialités > très petit nombre d'établissements



# APRES LE BAC ► **STG Mercatique**



## DEUST

Exemples  
de  
spécialités

Liste  
non exhaustive



- ⇒ Animation, commercialisation des services sportifs
- ⇒ Commerce national et international des produits de la mer
- ⇒ Commercialisation des produits financiers
- ⇒ Professions immobilières
- ⇒ Vente et négociation



# APRES LE BAC ► **STG Mercatique**



## LICENCE PRO

### Exemples de spécialités

Liste  
non exhaustive



Après le BTS / DUT, poursuites possibles en LICENCE PRO  
Exemples de spécialités :

- ✓ Commerce, options :
  - > achats
  - > commercialisation des aliments santé
  - > import-export (commerce international)
  - > management et gestion de rayons
  - > négociation commerciale et marchés européens
- ✓ Commercialisation des produits bancaires et d'assurance
- ✓ Marketing et commerce sur internet : métiers du E-business
- ✓ Métiers des télé-services
- ✓ Vente de produits touristiques

# ÉCOLES SPÉCIALISÉES



- ▶ 2 / 3 ans d'études après le Bac
- ▶ diplôme professionnel spécifique
- ▶ objectif : insertion professionnelle à l'issue de la formation
- ▶ certaines écoles privées ont des frais de scolarité très élevés

## → Domaines concernés

### ➤ COMMERCE, VENTE

Exemple :

Écoles rattachées aux C.C.I.

formant à la vente en 2 ou 3 ans :

- > IFV instituts de force de vente
- > ECD écoles du commerce et de la distribution...

➤ GESTION, COMPTABILITE

➤ COMMUNICATION

➤ DROIT > écoles de notariat

➤ TOURISME, HÔTELLERIE

➤ SANTE, SOCIAL  En savoir +

etc.

# ECOLEES SPECIALISEES >> Social, Santé



## ▶ Ecoles du travail social

- Assistant de service social
- Educateur spécialisé
- Educateur de jeunes enfants

## ▶ Instituts de formation en soins infirmiers (I.F.S.I.)

## ▶ Ecole d'orthophonie \*

➡ Des études à bac+3 → D.E. Diplôme d'Etat

➡ Des études à bac+4 → C.A. Certificat de capacité \*

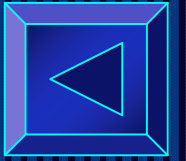
➡ Des études sélectives à l'entrée > Epreuves écrites et orales

➡ Attention aux dates d'inscription !





# Etudes longues



**C.P.G.E.**



**Université (L.M.D.)**

# C.P.G.E. ECONOMIQUES & COMMERCIALES



85% des élèves intègrent une grande école de gestion  
(ECRICOME, ESC ou équivalent à Bac + 5)

carrières de  
cadres supérieurs

- > management
- > métiers du commerce
- > métiers de la comptabilité et de la finance
- > métiers du conseil
- > métiers des ressources humaines



Certaines écoles supérieures de commerce recrutent directement après la bac

# C.P.G.E. ECONOMIQUES & COMMERCIALES

## option **technologique** > réservées aux STG



### Enseignements et horaires hebdomadaires

| Disciplines                           | Première année            | Deuxième année            |
|---------------------------------------|---------------------------|---------------------------|
| Culture générale                      | 6h                        | 6h                        |
| Langue vivante 1                      | 4h                        | 4h                        |
| Langue vivante 2                      | 5h                        | 4h                        |
| Droit                                 | 3h                        | 3h                        |
| Économie                              | 4h                        | 4h                        |
| Techniques de gestion et informatique | 4h                        | 4h                        |
| Mathématiques                         | 6h ( dont 2 heures de TD) | 6h ( dont 2 heures de TD) |

- > Interrogations orales dans toutes les disciplines (1h20 par étudiant et par semaine)
- > Devoirs / Concours blancs réguliers

# UNIVERSITE L.M.D.

## DIPLÔMES GRADES

3 ans d'études minimum après le Bac  
5 ans le plus souvent pour acquérir une qualification  
LMD > 3 grades : LICENCE ③ - MASTER ⑤ - DOCTORAT ⑧

## RYTHME & NATURE DU TRAVAIL

15 à 25 heures de cours / semaine  
> CM (cours magistraux) en amphitheâtre > T.D. > T.P.  
mais beaucoup de travail personnel

- ▶ être autonome, savoir organiser son travail
- ▶ goût prononcé pour la culture générale, la théorie et les recherches personnelles (travail en bibliothèque)
- ▶ bonne maîtrise de l'écrit et de l'argumentation : dissertation, commentaire...

Devenir des bacheliers STT inscrits en LICENCE après le Bac 

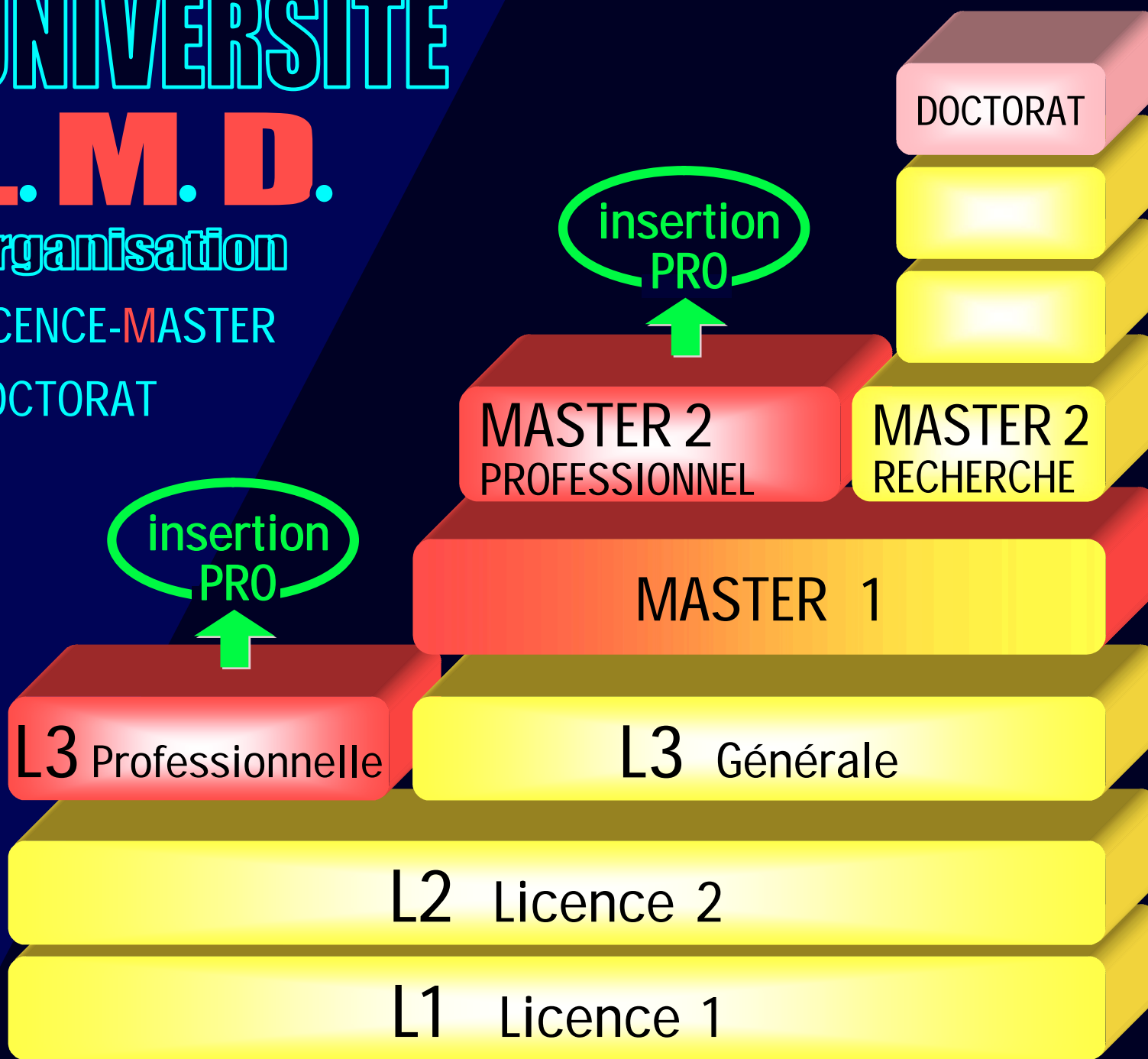
# UNIVERSITE

**L.M.D.**

Organisation

LICENCE-MASTER

DOCTORAT



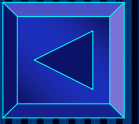
insertion  
PRO

insertion  
PRO

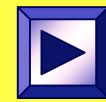
insertion  
PRO

CONCOURS  
de l'enseignement

CONCOURS  
administratifs



## Mots clés



Semestre



U.E.



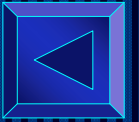
Crédits



Parcours

LICENCES en lien avec les spécialités du Bac STG





**L.M.D.**

Année universitaire découpée en semestres

**Mots  
clés**

**1<sup>er</sup> SEMESTRE**  
début octobre à fin janvier

**2<sup>nd</sup> SEMESTRE**  
début février à fin mai



**EXAMENS** > à la fin de chaque semestre  
pour valider le semestre

UNIVERSITE

UE: Unité d'enseignement



L.M.D.

chaque semestre > constitué d'U.E

Mots

clés

✓ une U.E. correspondant à un champ disciplinaire

⇒ un contenu > programme en ligne sur le site de l'université

⇒ un horaire : C.M. (cours magistral), T.D., T.P.

>> travail personnel important

⇒ un nombre de crédits

✓ U.E. obligatoires / U.E. optionnelles

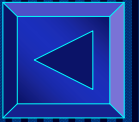
✓ chaque U.E. est évaluée en fin de semestre (examen)

⇒ validation de l'U.E. si moyenne à l'examen (10/20)

⇒ on obtient alors le nombre de crédits correspondants

>> capitalisation





**L.M.D.**

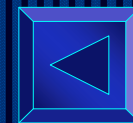
chaque U.E. est affectée d'un nombre de crédits (ou ECTS)  
> importance relative de l'U.E

**Mots  
clés**

si U.E. validée lors de l'examen de fin de semestre  
on capitalise les crédits correspondants

1 semestre validé = 30 crédits





**L.M.D.**

chaque étudiant  
construit progressivement son parcours  
en fonction de son projet personnel et professionnel

**Mots**

↪ **TRONC COMMUN** > pendant 1 ou plusieurs semestres

**clés**

↪ **ORIENTATION PROGRESSIVE** au cours de L1, L2 L3  
⇒ **Choix d'options (« Parcours » / « Pré-spécialisation »)**  
⇒ **Stages en milieu professionnel**  
en fonction du type de Licence et de la spécialité de Master envisagés

↪ **Fin L2**

**LICENCE GENERALE**

> **objectif** : MASTER, concours administratifs ou enseignants

**LICENCE PROFESSIONNELLE**

> **objectif** : insertion professionnelle



APRES LE BAC ► **STG Mercatique**



UNIVERSITE  
L.M.D.

## LICENCES GENERALISTES en lien avec les spécialités du Bac STG

LICENCES  
généralistes

⇒ LICENCE A.E.S. Administration économique et sociale

⇒ LICENCE Droit

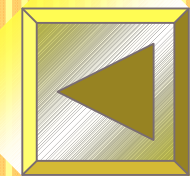
⇒ LICENCE Economie et gestion

⇒ LICENCE Information et Communication

*nécessité d'un excellent niveau d'enseignement général*



# Bilan du parcours des bacheliers ayant choisi l'université après le bac



Premier cycle universitaire

Sorties sans diplôme

Sorties avec un diplôme de l'enseignement supérieur

Ensemble

*Dont*  
*diplôme*  
Bac+2

*Dont*  
*diplôme*  
> Bac+3

Bacs technologiques

64,3

35,7

17,1

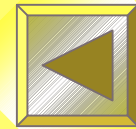
18,4

Panel 1989, MEN-DEP  
Note d'information 06.01(janvier 2006)



En savoir +  
sur cette étude

# PANEL 1989, MEN-DEP



MEN Ministère de l'éducation nationale  
DEP Direction de l'évaluation et de la prospective

## Suivi d'une cohorte entrée en 6<sup>e</sup> en 1989

⇒ septembre 1989 : panel de 22000 élèves scolarisés en 6<sup>ème</sup> dans un collège public ou privé de France métropolitaine ou d'un département d'outre-mer

⇒ observation de leur parcours aussi longtemps que le jeune suivait une formation et au plus pendant 15 années consécutives (élèves interrogés à chaque rentrée)

Bilan lors de la 15<sup>ème</sup> année de suivi > Année 2003

Note d'information 06.01 (janvier 2006)

« Le devenir des bacheliers : parcours après le baccalauréat des élèves entrés en 6<sup>ème</sup> en 1989 »

[www.education.gouv.fr/stateval](http://www.education.gouv.fr/stateval)



# MERCATIQUE

# EMPLOI



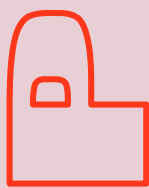
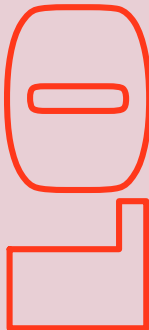
Quelques données sur l'emploi



Exemples d'offres d'emploi à bac+2



Retour



## ☑ REPRESENTANTS, ATTACHES COMMERCIAUX

Effectifs 2002

**493 000**



Évolution 1982-2002 : + **76 %**

EN SAVOIR +



1 diapo

## ☑ PROFESSIONS INTERMEDIAIRES DU COMMERCE

Effectifs 2002

**333 000**



Évolution 1982-2002 : + **45 %**

EN SAVOIR +



1 diapo

## ☑ CADRES COMMERCIAUX ET TECHNICO-COMMERCIAUX

Effectifs 2002

**392 000**

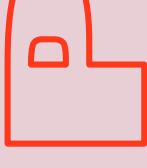
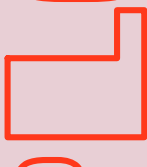
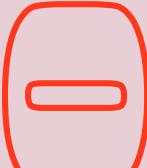


Évolution 1982-2002 : + **57 %**

EN SAVOIR +



1 diapo



## ☑ EMPLOYES ET TECHNICIENS DE LA BANQUE

Effectifs 2002  
**235 000**

⊕ Évolution 1982-2002 : - 2 %



## ☑ EMPLOYES ET TECHNICIENS DES ASSURANCES

Effectifs 2002  
**171 000**

⊕ Évolution 1982-2002 : + 27 %



## ☑ CADRES DE LA BANQUE ET DES ASSURANCES

Effectifs 2002  
**176 000**

⊕ Évolution 1982-2002 : + 48 %







# REPRESENTANTS, ATTACHES COMMERCIAUX



## > Des intermédiaires indispensables

- le métier de représentant : rendre visite à des clients potentiels pour présenter des produits et enregistrer des commandes
- clients : commerces de détail (libres-services et commerces traditionnels), services achats des entreprises et des administrations

|                        |
|------------------------|
| Effectifs 2002         |
| <b>493 000</b>         |
| Évolution<br>1982-2002 |
| <b>+ 76 %</b>          |

| Niveau de diplôme<br>des moins de 30 ans * |     |
|--|-----|
| BAC  | 30% |
| BAC+2                                      | 47% |
| BAC+3 ou plus                              | 11% |

\* en 2002

- ✓ CDI pour la quasi-totalité des représentants (90%) / indépendants (4%)
- ✓ flux d'embauche réguliers (départs à la retraite, développement de la profession)

EMPLOI





# PROFESSIONS INTERMEDIAIRES DU COMMERCE



> Entre encadrement et gestion

- chefs de rayon ou responsables de certains achats dans une grande surface
- dirigeants salariés d'une petite surface de vente
- commerçants indépendants (responsable d'un magasin ou grossistes)
- cadres intermédiaires dans le commerce de gros

Effectifs 2002

**333 000**

Évolution 1982-2002

**+ 45 %**

Niveau de diplôme  
des moins de 30 ans \*

BAC 34 %

BAC+2 33 %

BAC+3 ou plus 12 %

\* en 2002

- ✓ pourcentage élevé d'indépendants (38 %)
- ✓ quasi-totalité des salariés en CDI
- ✓ flux d'embauche réguliers qui seront en partie satisfaits par la promotion interne





# CADRES COMMERCIAUX ET TECHNICO-COMMERCIAUX



> En expansion dans tous les secteurs

- cadres commerciaux et technico-commerciaux qui dirigent et gèrent des structures dans des secteurs très différents (commerce de détail, réparation automobile, immobilier...)
- cadres employés dans les fonctions commerciales des entreprises industrielles et de services (près de la moitié de cette catégorie)

Effectifs 2002

**392 000**

Évolution 1982-2002

**+ 57 %**

Niveau de diplôme  
des moins de 30 ans \*

BAC+2            20 %

BAC+3 ou plus    63 %

\* en 2002

- ✓ très peu de précarité (92 % de CDI) et de temps partiel (3%)
- ✓ métiers peu ouverts aux débutants
- ✓ importantes perspectives d'embauche (très nombreux départs à la retraite)

EMPLOI





# EMPLOYES ET TECHNICIENS DE LA BANQUE



> Fidéliser le client : la place croissante du service aux clients

➤ en grande partie en **contact direct avec les clients** : chargés de clientèle, guichetiers, conseillers financiers ou en crédit (diminution des tâches d'exécution au profit de tâches commerciales plus qualifiées)

|                        |
|------------------------|
| Effectifs 2002         |
| <b>235 000</b>         |
| Évolution<br>1982-2002 |
| <b>- 2 %</b>           |

|  |      |
|--|------|
| Niveau de diplôme<br>des moins de 30 ans * |      |
| BAC  | 24 % |
| BAC+2                                      | 52 % |
| BAC+3 ou plus                              | 22 % |

\* en 2002

⇒ embauche fortement ralentie au début des années 90 jusqu'en 1997 du fait de **l'informatisation et de l'automatisation des tâches d'exécution**

⇒ mais pas de chute brutale des effectifs du fait du **développement continu de l'offre de services du secteur bancaire eux ménages et aux entreprises**

✓ très peu de précarité (93 % de CDI) et temps partiel limité (13%)

✓ importantes perspectives d'embauche (très nombreux départs à la retraite)





# EMPLOYES ET TECHNICIENS DES ASSURANCES



> L'assurance se développe

➤ agents administratifs, rédacteurs juridiques, conseillers, chargés d'études actuarielles, inspecteurs délégués aux indemnisations, rédacteurs d'assurance

⇒ *informatisation de nombreuses tâches d'exécution*

⇒ *mais la demande croissante de sécurité des ménages et des entreprises et la diversification de l'offre a permis de soutenir l'emploi*

Effectifs 2002

**171 000**

Évolution

1982-2002

**+ 27 %**

Niveau de diplôme  
des moins de 30 ans \*

BAC 27 %

BAC+2 45 %

BAC+3 ou plus 17 %

\* en 2002

- ✓ très peu de précarité (97 % de CDI) et temps partiel réduit (18%)
- ✓ importantes perspectives d'embauche (très nombreux départs à la retraite)





# CADRES DE LA BANQUE ET DES ASSURANCES



> boom des cadres du à l'accroissement de la concurrence

- **Banque** : conseillers financiers, attachés commerciaux, opérateurs sur les marchés de capitaux, responsables de services techniques et commerciaux
- **Assurance** : courtiers, inspecteurs délégués aux indemnisations, concepteurs de produits d'assurance, responsables de services techniques et commerciaux

|                     |
|---------------------|
| Effectifs 2002      |
| <b>176 000</b>      |
| Évolution 1982-2002 |
| <b>+ 48 %</b>       |

|  |
|--|
| Niveau de diplôme<br>des moins de 30 ans * |
| BAC+3 ou plus <b>90 %</b>                  |
| * en 2002                                  |

- ✓ quasi-totalité des salariés en CDI / temps partiel très réduit (5%)
- ✓ importantes perspectives d'embauche (très nombreux départs à la retraite)

EMPLOI





# STG **MERCATIQUE**



EMPLOI

## Exemples d'offres d'emplois à Bac+2



Fonction commerciale des entreprises



Distribution - Grande distribution



Immobilier - Banque - Assurances



Petites Annonces parues dans la presse quotidienne régionale



# FONCTION COMMERCIALE DES ENTREPRISES



## ▶ Définition de la fonction commerciale des entreprises

### Exemples d'offres d'emploi à Bac + 2

- ▶ Adjoint au responsable des ventes
- ▶ Attaché technico-commercial
- ▶ Assistant achats
- ▶ Chargé de promotion
- ▶ Assistant commercial
- ▶ Chargé de la prospection commerciale
- ▶ Assistant commercial export
- ▶ Commercial
- ▶ Assistant export
- ▶ VRP
- ▶ Assistant marketing
- ▶ Assistant marketing direct
- ▶ Attaché commercial



Petites Annonces parues dans la presse quotidienne régionale



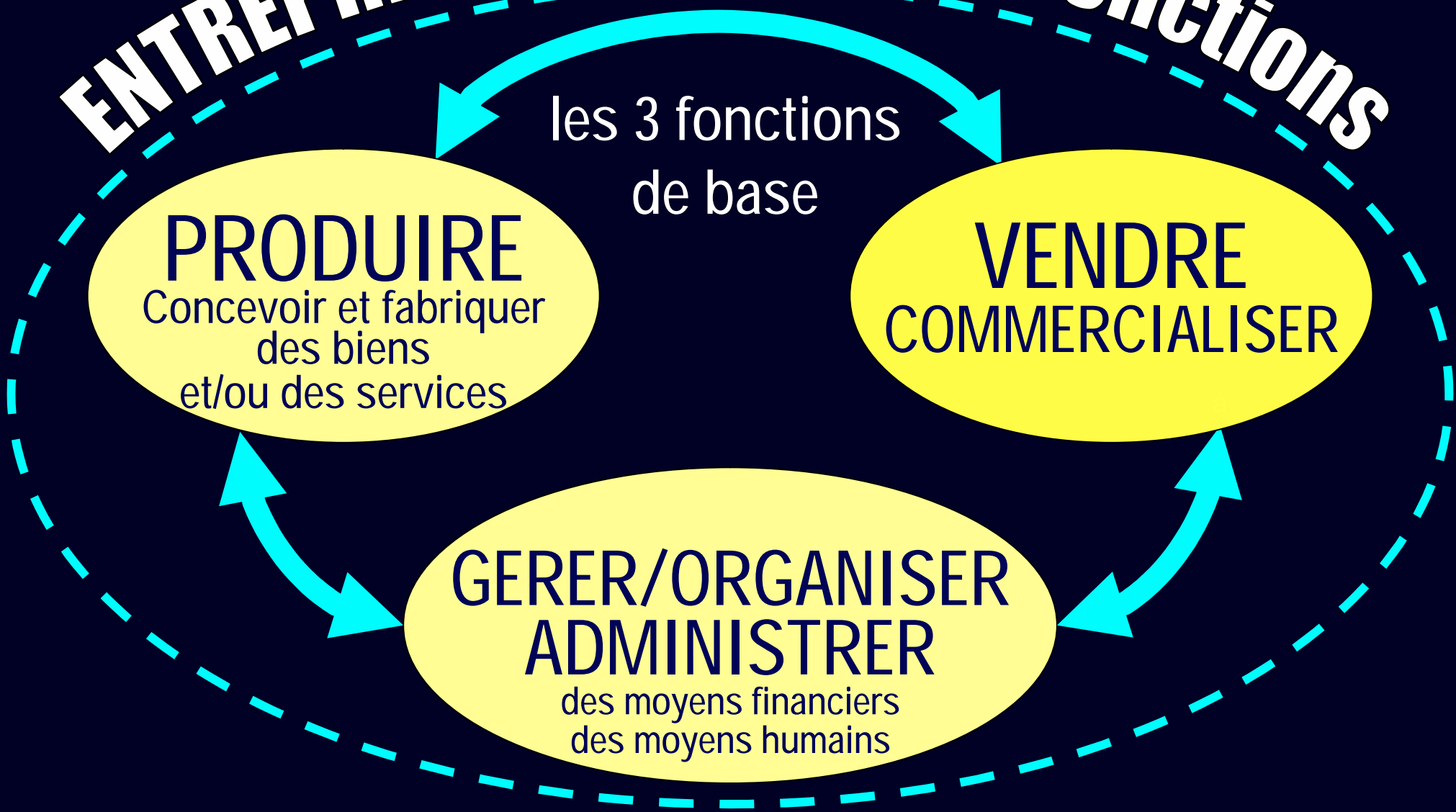
# ENTREPRISE : les grandes fonctions

les 3 fonctions  
de base

**PRODUIRE**  
Concevoir et fabriquer  
des biens  
et/ou des services

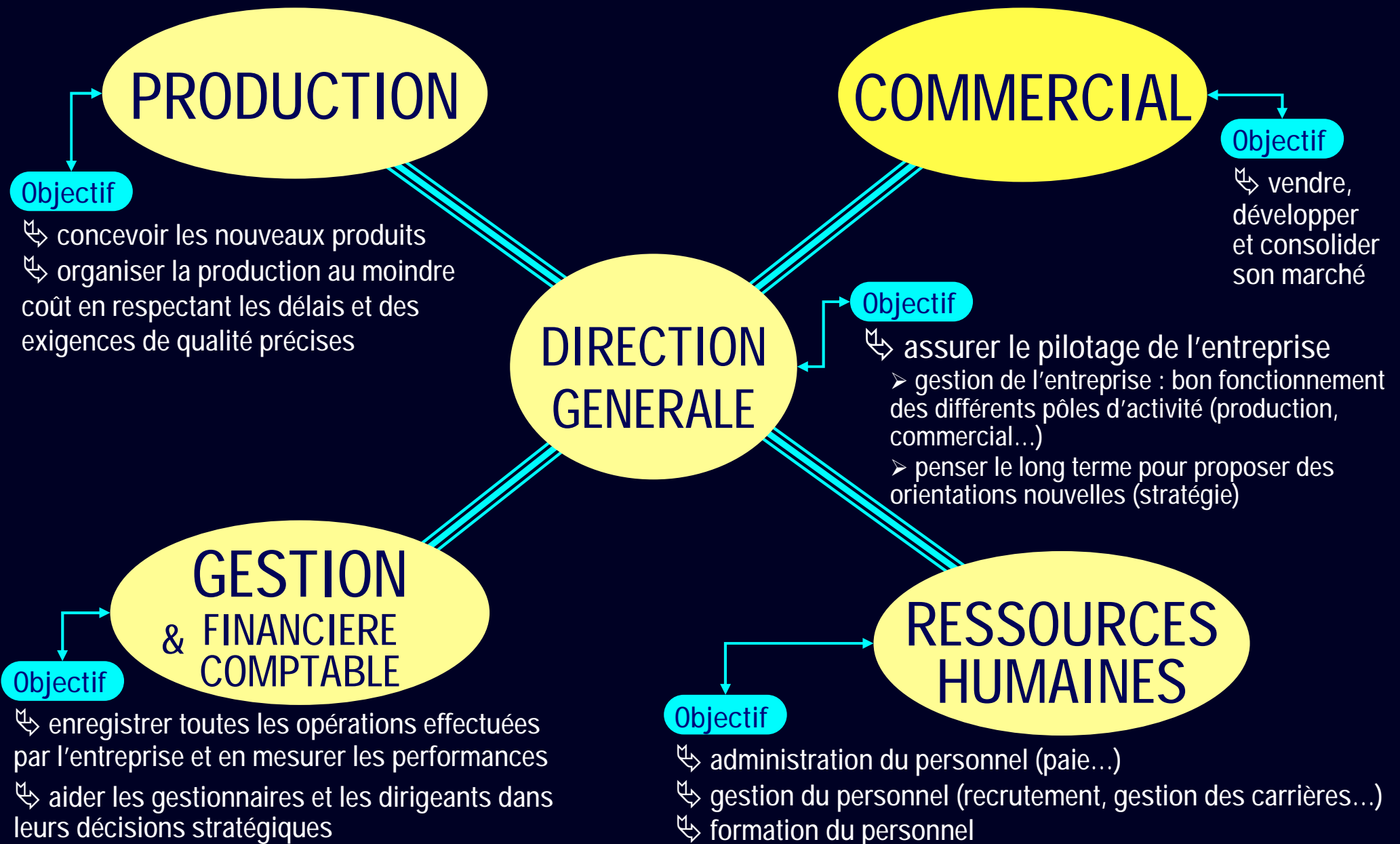
**VENDRE**  
COMMERCIALISER

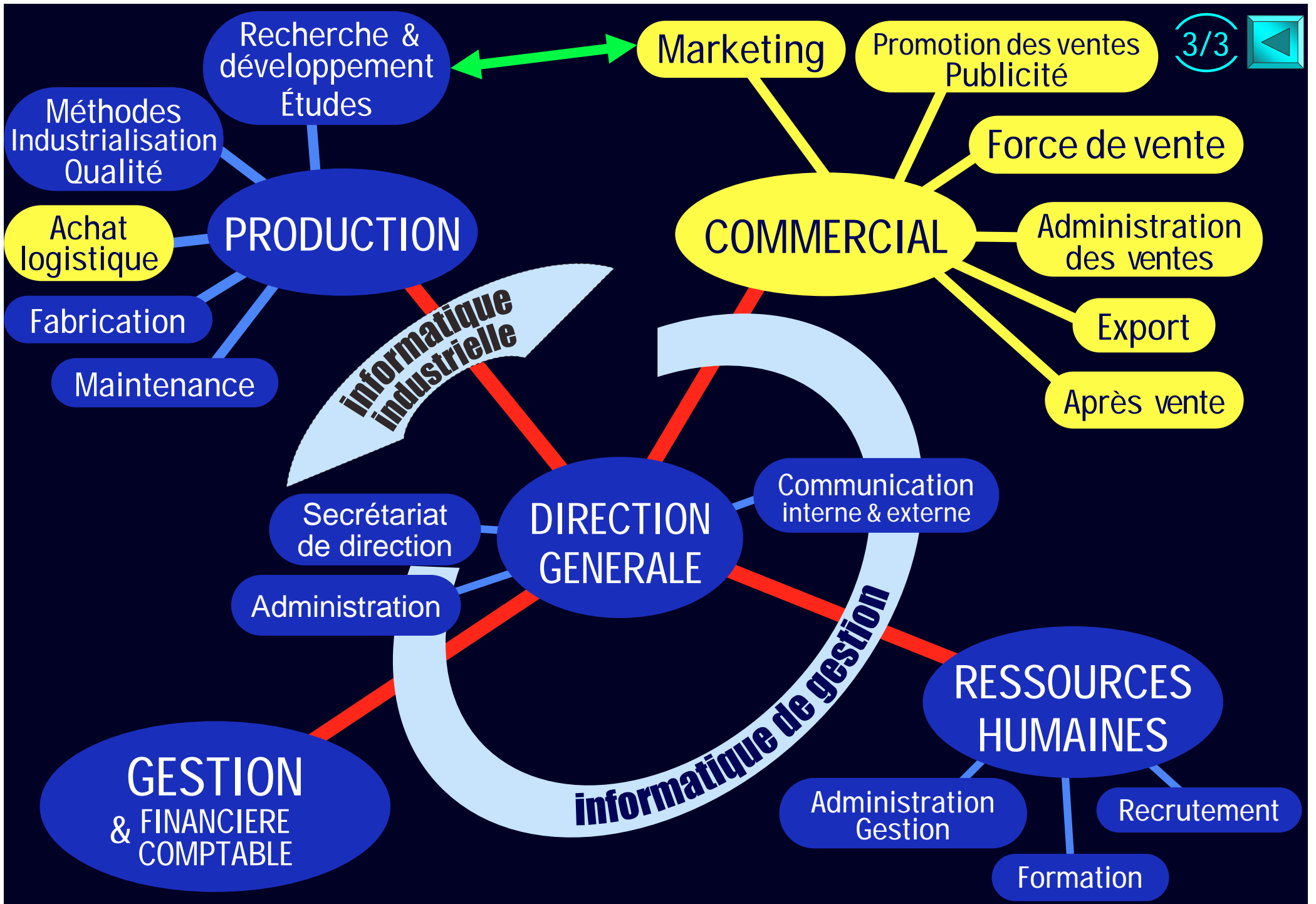
**GERER/ORGANISER**  
**ADMINISTRER**  
des moyens financiers  
des moyens humains



# Pour aller plus loin ... les 5 grandes fonctions de l'entreprise

2/3





# STG

## MERCATIQUE



Offres  
d'emplois  
à Bac+2



DIAPORAMA  
ONISEP

1/1

Notre Groupe est aujourd'hui un des tout premiers de sa profession  
Papetier, Concepteur et Fabricant d'Emballage Carton Ondulé  
nous recrutons

## Adjoint au Responsable des Ventes H/F

Vous participez au développement des ventes à travers  
l'encadrement, l'animation d'une équipe de 6 assistantes  
commerciales auprès de qui vous impulsez une réelle  
dynamique commerciale.

Vous organisez, assurez le suivi de la gestion administrative  
des commandes depuis leur réception jusqu'à la livraison, visez  
les devis, arbitrez.

A 30/35 ans, de formation BTS ou DUT Commercial, vous êtes  
soit un commercial terrain souhaitant aujourd'hui évoluer vers  
un poste d'encadrement ou animateur d'une équipe  
télémarketing. Vous possédez un sens aigu du Service Client et  
un bon esprit commercial; outre vos qualités d'organisation,  
enthousiasme, réactivité et autorité naturelle vous permettront  
de réussir dans cette mission.



Spécialisé dans l'**Agencement Naval**, notre fort développement nous amène à renforcer notre Service Achats et à recruter un :

## Assistant Achats h/f

**Mission** : en collaboration étroite avec le responsable Achats, vous gérez la relation fournisseurs et sous-traitants. Vous effectuez les demandes de prix, négociez les offres et les devis. Vous prenez en charge le suivi des commandes et veillez au bon respect des délais.

A court terme, vous managez une équipe de 4 / 5 personnes.

**Profil** : A 30 ans environ, de formation **BTS Management des Unités Commerciales**, vous êtes organisé, tenace et diplomate. Vous maîtrisez l'anglais et l'outil informatique.

A l'aise avec les chiffres, votre sens commercial et votre expérience dans l'univers de l'agencement / Bâtiment vous permettront de réussir à ce poste et d'évoluer.

# STG

## MERCATIQUE



Offres  
d'emplois  
à Bac+2



DIAPORAMA  
ONISEP

1/1

Conserverie de poissons (100 personnes) recherche

## 1 ASSISTANT COMMERCIAL H-F

Rattachée la direction commerciale, il sera chargée :

- d'assister la Direction Commerciale pour le **suivi des clients et de la force de vente**
- d'assurer le **règlement des litiges clients**
- d'effectuer la **facturation**
- d'organiser **l'interface entre le Commercial et la Production**

De formation **BTS Management des Unités Commerciales ou Négociation Relation Client**, elle devra justifier d'une première expérience de quelques années dans une fonction similaire et être dotées de réelles capacités commerciales.

La connaissance des outils de gestion (EXCEL, WORD, ACCESS) et l'expérience de la Grande Distribution sont indispensables.

Contrat à temps partiel (30 heures / semaine).

# STG

## MERCATIQUE



Offres  
d'emplois  
à Bac+2



DIAPORAMA  
ONISEP

1/1

Entreprise spécialisée dans la **Fabrication et la Distribution de Peintures de Marquage en Aérosols** recherche dans le cadre de son développement

## ASSISTANT(e) Commercial(e) Export

Trilingue Espagnol - Anglais

Rattaché au responsable administration des ventes, **vous travaillez en collaboration et assistez les Responsables de zone** : Espagne, Portugal, Italie, Angleterre, Allemagne...

**Chargé(e) des relations commerciales :**

- ◆ **Gestion et suivi des offres clients, administration des ventes**
- ◆ **Secrétariat commercial**
- ◆ **Organisation des salons**
- ◆ **Documents douaniers**

**Profil : Bac+2/+3 Commerce international, 1<sup>ère</sup> expérience ou stage en service export.**

Déplacements ponctuels salons étrangers.

Formation produits assurée.



Important **négociant en vins** de Bordeaux recrute

## 1 ASSISTANT(e) EXPORT

qui aura pour mission :

- d'assurer la saisie, le suivi des commandes
- la gestion administrative du secteur
- d'être l'interface entre les clients, les commerciaux et les services internes de l'entreprise.

H / F, + 30 ans, **BTS commerce international**  
avec première expérience de la fonction,  
connaissant les outils Word/Excel,  
maîtrisant l'anglais et l'allemand.

Vous travaillez 32h / semaine sur 4 jours.





Notre Société spécialisée dans les produits techniques pour le bâtiment ou l'industrie, recrute

## Assistant Marketing h/f

Sous l'autorité du Directeur Général, à l'interface des différents services, vous mettez en œuvre des actions de promotion (documentation, salons professionnels) et de communication interne. A l'écoute de notre marché, vous réalisez des études et êtes force de proposition pour l'évolution de nos produits.

A 25/35 ans, titulaire d'un BAC+2 Commercial (DUT, BTS) idéalement complété par une spécialisation en Marketing Industriel, vous possédez une première expérience acquise dans la commercialisation de produits techniques (Second oeuvre du Bâtiment ou industrie).



Pour muscler sa force de vente,  
Entreprise spécialisée dans les Matériaux pour le Bâtiment  
recherche

## Un assistant marketing direct H/F

Titulaire d'un **BTS ou DUT commercial**. Maîtrise parfaite des logiciels d'aide aux techniques de marketing direct.  
Autonome, organisé et possédant un véhicule.

Vous serez chargé de **concevoir, animer et contrôler les opérations de marketing direct** visant à :

- Prospecter et fidéliser une clientèle de professionnels et de particuliers
- Aider la Direction Commerciale à décliner son plan annuel d'actions
- Préparer et conduire toutes les enquêtes de notoriété et d'image
- Assurer la gestion du budget de communication

Nous vous proposons une rémunération fixe + partie dynamisante.

# STG

## MERCATIQUE



Offres  
d'emplois  
à Bac+2



DIAPORAMA  
ONISEP

1/4

Notre entreprise  
**CUISINES- SALLES DE BAIN**  
en expansion rapide grâce à un concept innovant  
et des produits compétitifs, recrute

## Attaché commercial

Pour développer notre réseau de clients professionnels, nous offrons à un jeune commercial (**DUT/BTS commercial**) ayant de préférence une première expérience de la **vente aux professionnels**, une réelle opportunité de carrière.

### Nos critères :

Une forte motivation et un potentiel d'évolution, goût du challenge.

### Rémunération :

Fixe + primes + véhicule

# STG

## MERCATIQUE



Offres  
d'emplois  
à Bac+2



DIAPORAMA  
ONISEP

2/4

L'un des 1<sup>ers</sup> Fabricants européen de Cycles  
recherche

pour l'une de ses marques diffusée  
en Réseau spécialiste

## Attaché Commercial

H/F

Âgé de 25 à 30 ans, Bac+2 commercial,  
passionné de produits vélos, sports, loisirs

Commercial de terrain, vous êtes prêt à  
animer et développer l'activité commerciale de  
votre secteur de vente.



Société régionale, spécialisée dans la  
**commercialisation de l'outillage portatif**  
recherche dans le cadre de son développement

## **ATTACHES COMMERCIAUX (h/f)**

De formation **BTS Négociation Relation Client** ou équivalent et/ou ayant une expérience dans le secteur de la quincaillerie, vous serez chargés de **vendre auprès d'une clientèle de professionnels.**

Persévérant et combatif, vous êtes disponible et autonome, tout en sachant évoluer au sein d'une structure à taille humaine.

Nous vous offrons une rémunération selon performance comprenant un fixe + commissions + primes.  
Véhicule fourni + frais de vie.

# STG

## MERCATIQUE



Offres  
d'emplois  
à Bac+2



DIAPORAMA  
ONISEP

4/4



Opérateur Télécom depuis 1996

recherche pour compléter son équipe commerciale

## Attachés commerciaux h/f

Secteurs 17 - 44 - 49 - 85

- **Bac+2 commercial**, expérience terrain exigée. Dynamisme, rigueur, réelles aptitudes commerciales. Capacité à développer un CA (chiffre d'affaire) en toute autonomie.
- **Prospection et vente** de cartes téléphoniques, recharges mobiles - Solutions de prépaiement internet. Suivi d'une clientèle existante de tabacs, presse, boutiques de détail.
- Fixe + commissions + prime à objectifs atteints. Frais + véhicule + tél. mobile.



Offres  
d'emplois  
à Bac+2



Société spécialisée dans la  
fabrication et la commercialisation de granulats,  
recherche

## UN ATTACHE TECHNICO-COMMERCIAL h/f

De formation **Bac+2 (DUT ou BTS commercial)**, vous justifiez d'une expérience dans le BTP ou le négoce de matériaux d'au moins 3 ans.

Rattaché au Responsable commercial, vous devrez **démarcher et fidéliser notre clientèle.**

Un goût du contact, une forte présence sur le terrain et une bonne capacité d'organisation seront les atouts de votre réussite.



Offres  
d'emplois  
à Bac+2



Les actions promotionnelles et le développement commercial vous motivent ? Alors rejoignez l'un premier **quotidien français** ! Dans le cadre de son développement et du soucis constant de promouvoir son image, notre journal recherche

## Deux chargés de promotion H/F

**Responsable de la promotion**, conseil et force de propositions auprès d'un réseau de partenaires (organisateur de manifestations, rédactions, Précom), vous **préparez et mettez en œuvre vos plans d'actions**. Organisé et rigoureux, vous **assurez la logistique de vos opérations (réservations d'espaces, imprimeurs, aspects juridiques...)**.

De **formation supérieure (bac+2)** doté d'un réel sens relationnel, vous êtes aussi un habile  **négociateur** et vous appréciez le travail en équipe.

CDI, formation assurée, rémunération évolutive, avantages sociaux et perspectives de carrière au sein d'un grand groupe de communication.

Ces postes sont à pourvoir à *temps plein* pour l'un et à *mi-temps* pour l'autre.





## Société de machines spéciales

plus de 50 % du chiffre d'affaires à l'export, recherche

### Chargé de la prospection commerciale

France et Europe (sédentaire)

#### Mission :

- Identifier les prospects, les contacter, organiser les semaines de rendez-vous des technico-commerciaux.
- Organiser, participer et assurer le suivi de salons.
- Élaborer les différents supports de communication.

#### Profil candidat :

- Maîtrise parfaite de l'Anglais et de l'Allemand. Une 3<sup>ème</sup> langue sera un plus (Espagnol, Italien).
- **BTS Commerce international** (ou équivalent).
- Expérience dans un environnement industriel (de préférence mécanique).
- Habitude et aisance au téléphone.



Offres  
d'emplois  
à Bac+2



PMI spécialisée dans la  
**protection de matériel sensible**  
pour une clientèle d'industriels  
RECRUTE

## COMMERCIAL (h/f)

MISSIONS : **Exploiter, développer votre secteur**  
**par une prospection active et dynamique.**

PROFIL : **BTS ou DUT Force de vente** -  
Expérience 2 ans - Anglais souhaité -  
Dynamique, autonome, qualité de négociateur.

REMUNERATION : véhicule + fixe +  
intéressement + frais.



## Multinationale

recherche pour poursuivre son développement

# VRP Exclusif (h/f)

Vente directe de fournitures et consommables de maintenance auprès des industries, administrations, ateliers techniques.

De formation **BTS Négociation Relation Client** ou autodidacte avec expérience, nous vous offrons une rémunération motivante et non plafonnée.

Formation, encadrement, opportunités de carrière.



# DISTRIBUTION - GRANDE DISTRIBUTION



EMPLOI

## Exemples d'offres d'emplois à Bac+2



Animateur de rayon



Assistant Télémarketing



Chef de rayon



Manager de rayon



Responsable de vente



Petites Annonces parues dans la presse quotidienne régionale

# STG

## MERCATIQUE



Offres  
d'emplois  
à Bac+2



DIAPORAMA  
ONISEP

1/1

Enseigne de la grande distribution  
spécialisée dans le sport-loisirs

Dans le cadre du développement de notre enseigne, nous recherchons pour deux de nos magasins :

## Des animateurs de rayons

Cycles, montagne, tennis et textile (CDI, temps plein)

Sous l'autorité directe du directeur de magasin :

- vous êtes **responsable de votre rayon** (CA, marge, merchandising...)
- vous assurez la **gestion des commandes** (suivi des carnets, anticipation des ventes)
- doté d'un bon relationnel, vous **managez une équipe** de plusieurs vendeurs

Pour ces différents postes, vous bénéficiez d'une première expérience de la grande distribution, d'un niveau **Bac+2 commercial**.



Notre métier : l'achat et la distribution de marchandises  
grand public invendues, fins de séries...

En croissance rapide avec plus de 100 magasins, nous recherchons :

## Assistant(es) Télémarketing

Bilingue allemand ou italien ou anglais

Poste basé au siège

### Votre mission :

- Au sein d'une équipe télémarketing, vous **prospectez, vendez** et **imposez notre concept** à une clientèle européenne d'industriels
- Grâce à une fibre commerciale et un excellent sens du contact téléphonique, vous **persuadez vos interlocuteurs** et **organisez des rendez-vous** pour nos acheteurs terrain.

### Votre profil :

- De **BTS Négociation Relation Client, Management des Unités Commerciales, Commerce international, DUT Techniques de commercialisation**, débutant ou première expérience en télémarketing, télévente, enquête
  - Maîtrise d'une des langues exigées : italien, allemand ou anglais
- Rémunération : Fixe + Primes sur objectifs / Horaires de bureau



Offres  
d'emplois  
à Bac+2



## Groupe européen du commerce de gros

Nous nous engageons pour nos clients professionnels en garantissant des conseils adaptés à chaque type de clientèle. Nous recherchons sur le Grand Ouest des :

### CHEFS DE RAYON H/F

Fruits et légumes - Marée - Boucherie - Crèmerie - Épicerie -  
Cave - Équipement pour café - Hôtel - Restaurant

Aujourd'hui, de **formation Bac+2** ou équivalent, vous avez le goût du commerce et possédez déjà une expérience professionnelle de la vente.

Vos atouts : une bonne connaissance de vos produits, vos qualités de **gestionnaire** et de **manager**, votre sens de l'écoute et du conseil.

Ce que nous vous proposons : **animer une équipe** de vendeurs et d'approvisionneurs et partager votre savoir-faire avec une clientèle de spécialistes.



JEUNES DIPLÔMÉS BAC+2/3

**Moi ?** Dans un an, responsable d'un centre de profit, de mon budget et manager d'un équipe ?

Enseigne de supermarchés recrute,

## MANAGERS DE RAYONS H/F

Après une formation alternant stages en magasin et en rayon école, vous intégrez l'un de nos supermarchés en tant que manager de rayons.

Vous **définissez les objectifs et les budgets** de vos rayons et **animez votre équipe**.

Diplômés Bac+2/3, de formation commerciale ou agroalimentaire, vous avez moins de 26 ans ou une expérience réussie dans le domaine.

Vous avez le goût du commerce, vous êtes un leader et avez le sens de la gestion. Votre passion du commerce et votre qualité de manager vous permettront d'évoluer au sein de l'enseigne.





Offres  
d'emplois  
à Bac+2



Notre groupe, *grande enseigne de prêt-à-porter*, avec sa cinquantaine de magasins, développe partout en France une image incontournable de mode et de nouveauté. Dans le cadre d'une stratégie de croissance, nous créons de nouveaux postes. Nous recherchons ainsi des

## Responsables de vente H/F

Professionnel de terrain, vous avez en charge **l'animation d'une équipe** de 6 à 12 vendeurs. Garant de la satisfaction de nos clients, vous **organisez, formez, motivez et évaluez votre équipe dans l'objectif d'optimiser les performances individuelles**. Vous assurez en outre la **mise en valeur des produits** dans les linéaires pour faire de nos magasins de véritables lieux de vie.

**Diplômé d'un bac professionnel, d'un BTS ou d'un DUT**, vous disposez idéalement d'une première expérience dans le domaine de la vente et/ou du management. Votre sens relationnel, votre qualité d'écoute, votre dynamisme et votre rigueur sont autant d'atouts pour votre succès et celui de notre enseigne.






EMPLOI



# IMMOBILIER BANQUE - ASSURANCE



## Exemple d'offres d'emploi à Bac+2

-  IMMOBILIER : négociateur immobilier
-  BANQUE : commercial, chargé de clientèle
-  ASSURANCE : téléconseiller, chargé de clientèle

Petites Annonces parues dans la presse quotidienne régionale

# STG

## MERCATIQUE



Offres  
d'emplois  
à Bac+2



DIAPORAMA  
ONISEP

1/2

Groupe immobilier recrute

## Négociateurs Immobiliers H/F

Secteurs : BASSIN D'ARCACHON - GRAND BORDEAUX

Professionnel de l'immobilier ou **Débutant Bac+2 commercial** fortement motivé

- Vous aspirez à vous impliquer dans un groupe leader vous offrant un véritable plan de carrière
- Vous profitez d'une part d'un stage de formation intensif et d'autre part de moyens publicitaires incomparables
- Bien qu'autonome, vous avez un goût marqué pour le travail en équipe
- Vous bénéficierez d'un statut de salarié ou d'agent commercial suivant votre profil

# STG

## MERCATIQUE

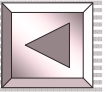


Offres  
d'emplois  
à Bac+2



DIAPORAMA  
ONISEP

2/2



Agence immobilière Nord-Vendée  
recherche

## Négociateurs salariés

Expérience ou BTS Immobilier  
ou BTS Négociation Relation Client  
débutant.

Rémunération motivante  
+ voiture de service  
- Secteur 85 -

# STG

## MERCATIQUE



Offres  
d'emplois  
à Bac+2



DIAPORAMA  
ONISEP

1/2

## SOCIETE GENERALE

# Jeunes commerciaux

### Bac+2 débutants

Pour renforcer les équipes commerciales parisiennes en relation avec la clientèle de particuliers, la Délégation Régionale recrute des collaborateurs. Les postes, basés dans l'ouest de la région parisienne, s'adressent à de jeunes candidats titulaires d'un **BTS ou d'un DUT commercial**.

Autonome, organisé et enthousiaste, vous avez un réel **tempérament de vendeur** et êtes attirés par les produits financiers. Nous vous offrons de débiter sur des fonctions de :

## Chargé d'accueil

En étroite collaboration avec les conseillers de clientèle, vous **accueillez les clients, gérez leurs opérations bancaires et leur proposez des produits et services adaptés.**

# STG

## MERCATIQUE



Offres  
d'emplois  
à Bac+2



DIAPORAMA  
ONISEP

2/2

# CREDIT INDUSTRIEL DE L'OUEST

recrute sur les départements 22, 29, 35

## Chargés de clientèle particuliers confirmés h/f

Résolument commercial, efficace, vous assurez la **gestion et le développement d'un portefeuille de clients** sur le segment des particuliers.

Dynamique et passionné par votre métier, vous bénéficiez d'une première expérience bancaire réussie sur ce marché (minimum 3 ans), renforcée par une **formation commerciale (BAC+2/3)**.

En fonction de vos performances et de vos ambitions, de belles perspectives d'évolution vous sont promises au sein de notre groupe.



**MACIF** Numéro 1 de l'assurance automobile en France, nous recrutons, pour renforcer la capacité de notre **Centre de Renseignements Téléphoniques** de Laval, des :

## **Téléconseillers** h/f

Votre outil de travail, c'est le téléphone et votre mission, c'est d'**informer** et de **conseiller**. Vous assurez la réception téléphonique de nos sociétaires ou de nos prospects et vous contribuez à la **diffusion de nos produits et de nos services en participant activement à la réalisation de nos plans d'action commerciale**.

Vous avez une **formation supérieure (Bac+2 ou 3)**. Débutant ou avec une première expérience, vous avez surtout une forte envie de vous impliquer dans une **fonction commerciale** au sein d'une équipe dynamique et solidaire. Vous bénéficierez d'une formation complète à nos métiers. Postes en CDI, évolutifs vers d'autres fonctions.



Offres  
d'emplois  
à Bac+2



La France ASSURANCES Nous recherchons :

## Chargés de clientèle h/f

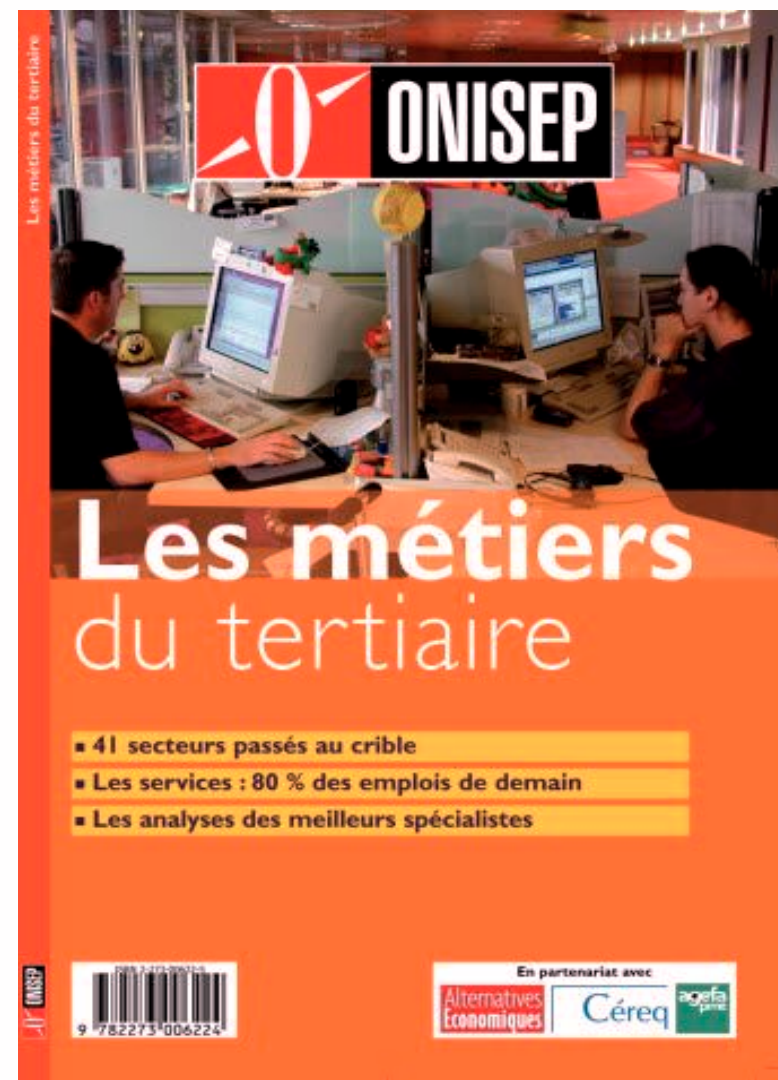
Notre métier alliant force commerciale et force de proposition, vous devez posséder un réel goût du challenge, un esprit de compétition, le sens de l'écoute et de la persuasion.

Après une formation théorique et pratique, vous rejoindrez une équipe commerciale où vous **développerez un portefeuille composé d'entreprises, d'artisans et de professions libérales**. Notre gamme de produits performants vous permettra de proposer des solutions à la hauteur des attentes de nos clients dans les domaines de la protection sociale et patrimoniale.

De **formation Bac+2 commercial**, vous possédez une première expérience, idéalement dans la vente de services. Rémunération non plafonnée, fixe + commissions + primes et voiture de fonction.



LE KIOSQUE  
ONISEP





Un site pour s'informer sur le commerce interentreprises

**[www.capinterentreprises.com](http://www.capinterentreprises.com)**

The screenshot shows the homepage of the Cap Interentreprises website. At the top, there is a grey header with the logo 'Cap interentreprises' and the text 'Les portails formation et emploi du commerce interentreprises'. Below this is an orange banner with the text 'Construisez votre avenir dans le commerce B to B'. The main content area features a teal banner with the logo 'Cap interentreprises Formation' and the text 'Mieux s'informer pour mieux s'orienter dans le commerce interentreprises'. Below the banner is a horizontal strip of images showing various people in professional settings. A teal box contains the text: 'Bienvenue sur Cap Interentreprises Formation, le portail pour découvrir le commerce interentreprises et ses formations'. At the bottom, a white box lists the site's offerings: 'LE COMMERCE INTERENTREPRISES - METIERS - FORMATIONS - STAGES - CONTRATS D' APPRENTISSAGE - ACTUALITES - TEMOIGNAGES - BOITE A OUTILS'.

> Site créé par la CGI, Confédération Française du Commerce interentreprises (Commerce de Gros - Commerce International)

Un site pour découvrir le secteur  
du commerce et de la distribution alimentaire

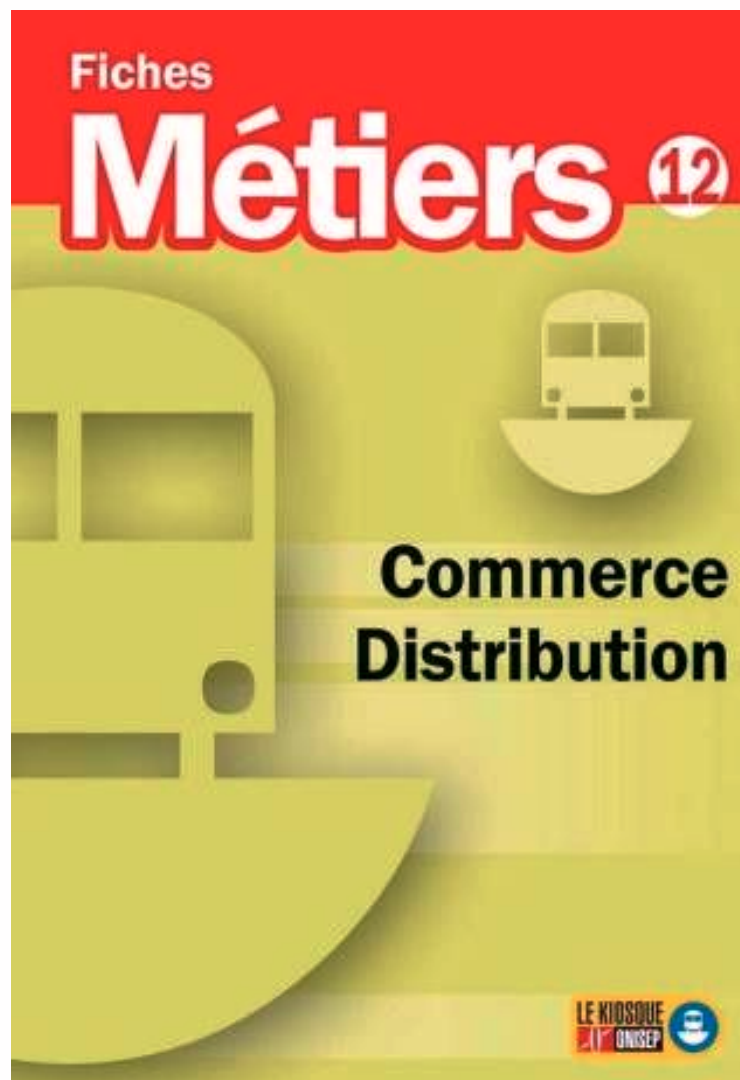
[www.fcd.asso.fr](http://www.fcd.asso.fr)

Cliquez sur **Social, formation, emploi**  
puis sur

**PLACE AUX PROFESSIONNELS**

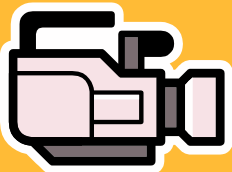


> Site créé par la FCD, Fédération des entreprises du commerce et de la distribution



LE KIOSQUE  
ONISEP





# SE DOCUMENTER pour PRÉPARER SON ORIENTATION

## Vidéos sur les métiers

6/12

### Témoignages de professionnels titulaire d'un diplôme Bac+2 commercial



200 portraits

Métiers sur un thème

- > Agent commercial
- > Chef de rayon boulangerie
- > Chef de rayon papeterie
- > Responsable animatrice de magasin d'habillement
- > Télévendeuse (La Poste)



[www.onisep.fr](http://www.onisep.fr)

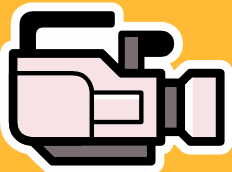
- > Je recherche un métiers : En images
- > Vidéos métiers : 200 portraits
- > Commerce - commerce spécialisé

- > Conseillère merchandising répartition pharmaceutique
- > Technico-commercial en matériel de travaux publics et manutention



[www.onisep.fr](http://www.onisep.fr)

- > Je recherche un métiers : En images
- > Vidéos métiers : Métiers sur un thème
- > Technico-commercial(e) : 16 portraits-vidéo



# SE DOCUMENTER pour PRÉPARER SON ORIENTATION

## Vidéos sur les métiers

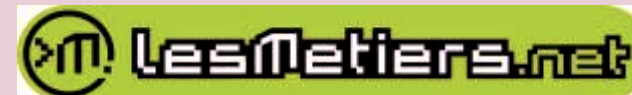
7/12

**METIERS** > Assistant commercial



[www.nadoz.org](http://www.nadoz.org) > Vidéothèque : toutes les vidéos > Secteurs d'activités : Commerce

**METIERS** > Commerciale > Vendeur exposition



[www.lesmetiers.net](http://www.lesmetiers.net) > Vidéos > Recherche vidéos > Tapez : COMMERCE

> Chef de publicité



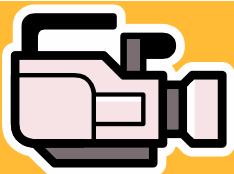
[www.lesmetiers.net](http://www.lesmetiers.net) > Vidéos > Recherche vidéos > Tapez : PUBLICITE

**METIERS** Attaché commercial

Technico-commercial en agro-alimentaire



[www.meformer.org](http://www.meformer.org) > 400 métiers à découvrir : Par nom  
> Commerce Distribution - Vente - Marketing



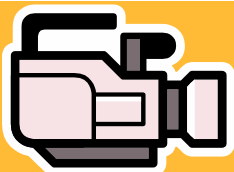
# SE DOCUMENTER pour PREPARER SON ORIENTATION

## Vidéos sur les métiers

8/12







# SE DOCUMENTER pour PRÉPARER SON ORIENTATION

## Vidéos sur les formations

9/12

### FORMATIONS

- > BTS Management des unités commerciales
- > BTS Négociation et relation client
- > DUT Techniques de commercialisation



[www.nadoz.org](http://www.nadoz.org)

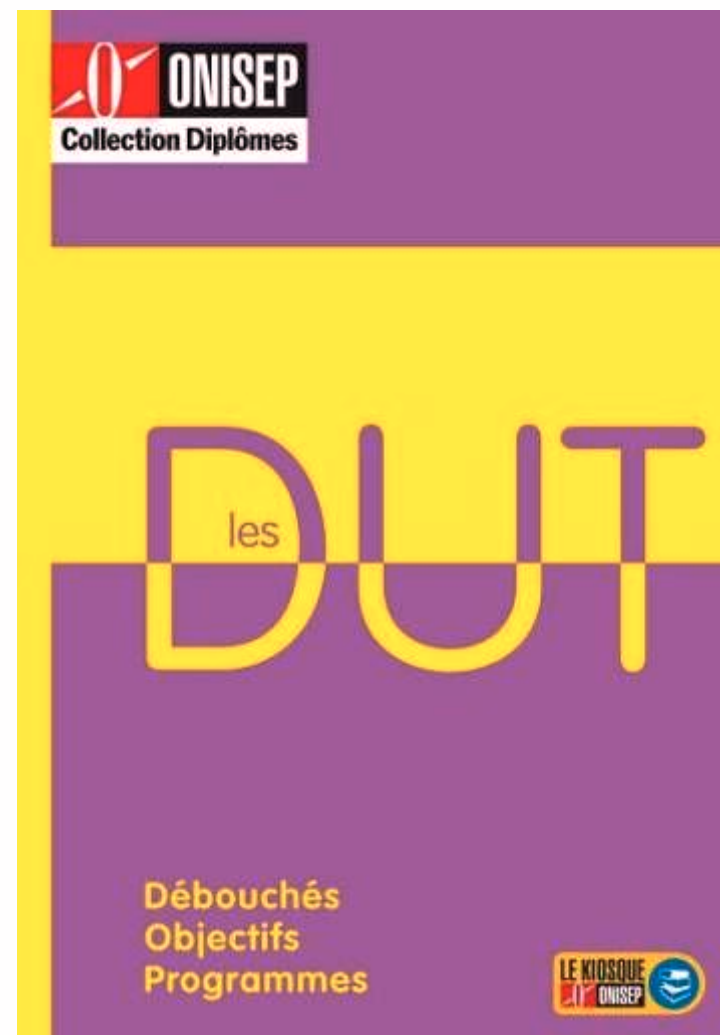
- > Vidéothèque : toutes les vidéos
- > Secteurs d'activités : Commerce



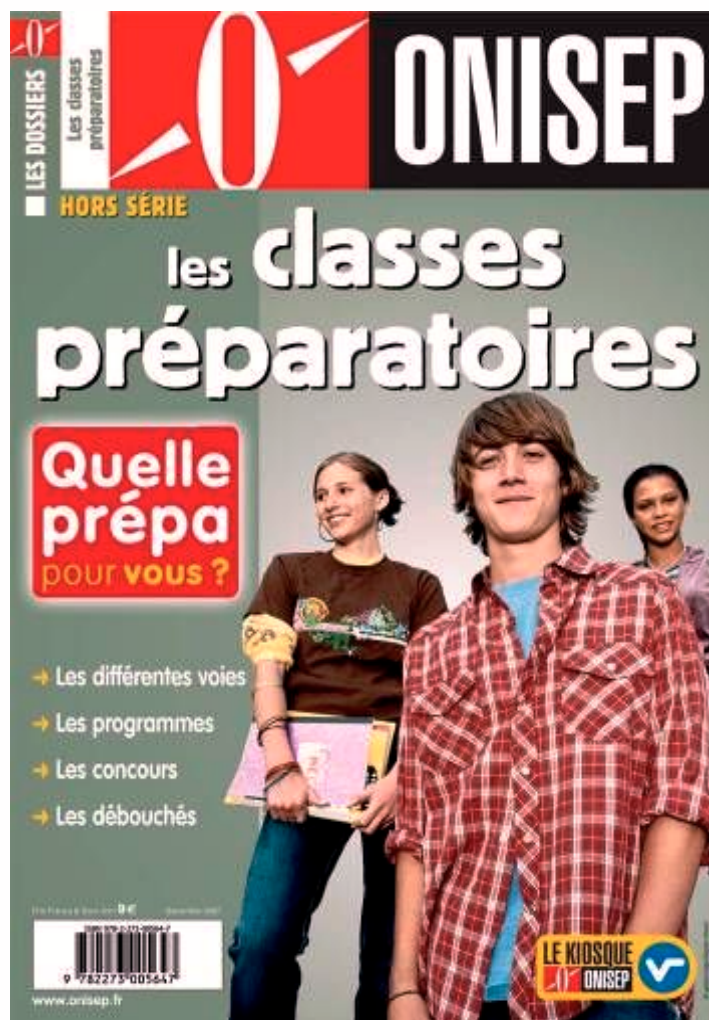
LES  
CLIPS  
FORMATIONS

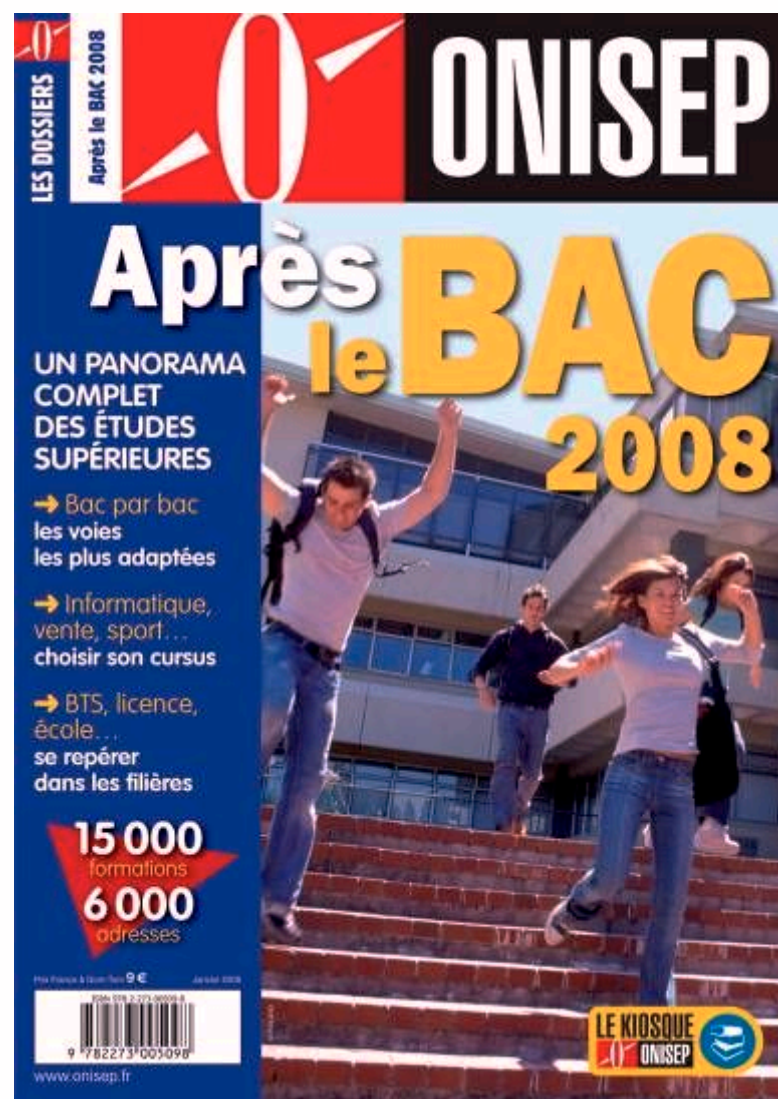
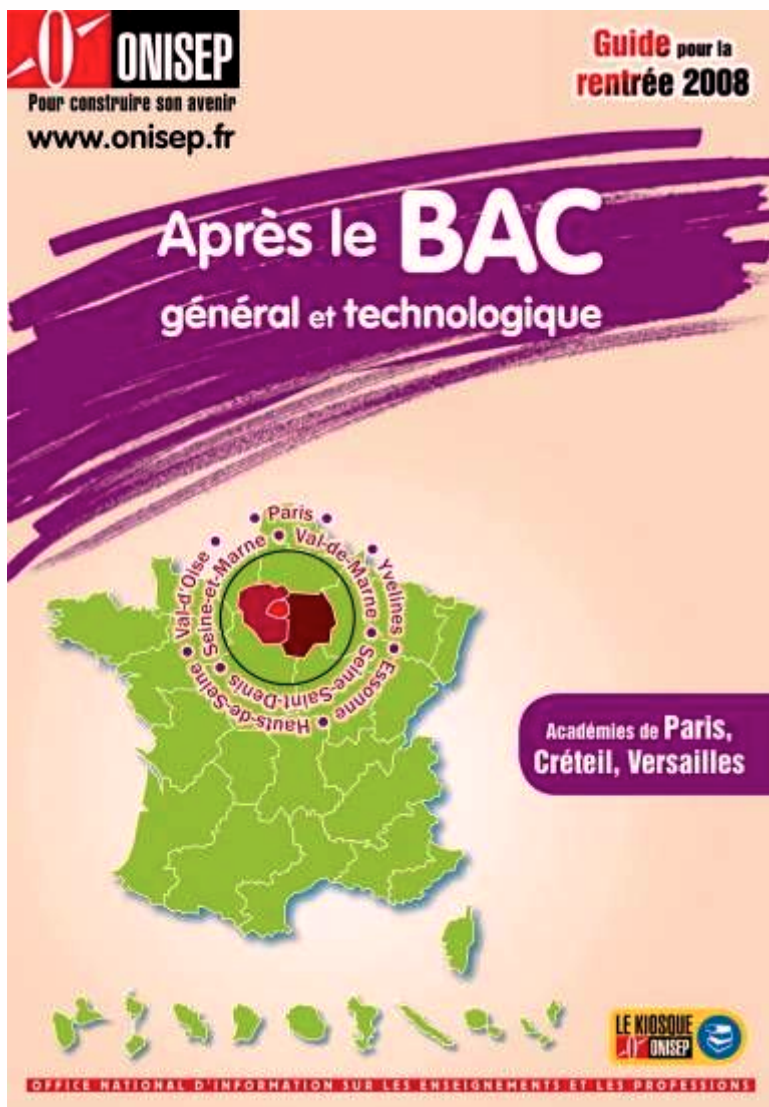
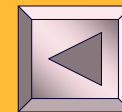


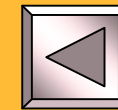
LE KIOSQUE  
ONISEP



LE KIOSQUE  
ONISEP











## Conseil pour le maniement du diaporama

Pour progresser dans le diaporama :

- s'il n'y a pas de bouton d'action   , il suffit pour obtenir la diapositive suivante de cliquer n'importe où sur la diapositive.
- s'il y a un bouton d'action   , il faut l'utiliser car la progression n'est alors pas linéaire (arborescence).

## Votre avis et vos suggestions nous intéressent



Vous avez utilisé le diaporama...

- > Dans quel contexte ?
- > A-t-il répondu à vos attentes ?

Vous pouvez envoyer vos commentaires par courriel à : [jlubat@onisep.fr](mailto:jlubat@onisep.fr)