

Après un bac pro **Métiers du commerce et de la vente**

Option A animation et gestion de l'espace commercial

Les objectifs sont de donner des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial. Le titulaire du bac pro doit faire preuve du sens de l'accueil, de qualités d'écoute et de disponibilité. C'est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle) afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Autonome en entretien de vente, il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale

Poursuivre des études complémentaires ou supérieures :

CPGE –ECT en 3 ans pour les élèves de bac pro tertiaire

C'est une formation très scolaire, de renforcement des connaissances dans diverses matières généralistes, l'objectif étant de candidater pour une école de commerce et gestion (durée 3 ans)

Lycée de la Venise Verte (Public Niort - 79)

Formations en 2 ans + spécialisation :

BTS Management commercial opérationnel (M.C.O)

Formé à la direction d'équipe, à la gestion d'offre de produits et de services, à l'évaluation des résultats et au suivi des relations avec la clientèle, le technicien supérieur en management peut se voir confier la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale, telle qu'un magasin, un supermarché, une agence commerciale, bancaire ou d'assurance.

Le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...). Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion opérationnelle de l'unité commerciale, gestion de la relation client, animation et dynamisation de l'offre. En fonction de la taille de l'entreprise, il peut être chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable e-commerce, responsable d'agence, manager de caisses, chef des ventes, etc.

Cette formation remplace le BTS Management des unités commerciales depuis la rentrée 2019

BTS Négociation et digitalisation de la relation client (N.D.R.C)

A la fois vendeur, manager et commercial, le technicien supérieur en négociation et digitalisation de la relation client participe à la mise en œuvre de la politique commerciale de l'entreprise qui l'emploie et contribue à la croissance de son chiffre d'affaires. Son activité est fondée sur la mise en place d'une démarche commerciale active en direction de la clientèle

Le titulaire du BTS est un commercial généraliste expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité. Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en œuvre la politique commerciale. Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les nouvelles technologies de l'information et de la communication (réseaux sociaux, forums, blogs,...).

Il peut devenir technico-commercial, animateur commercial site e-commerce, chargé d'affaires ou de clientèle, vendeur, responsable d'équipe, représentant, responsable de secteur, responsable e-commerce, superviseur.

IL existe de nombreuses possibilités de formation pour les BTS MCO et NDRC (public, privé S/C et hors contrat, alternance) dans tous les départements

- [Rechercher les lieux de formations sur PARCOURS SUP « Formations »](#)
- [Utiliser le site \[lycée-cap-sup.ac-nantes.fr\]\(http://lycée-cap-sup.ac-nantes.fr\) \(lien parcours sup, fiches sur les formations et nombreux autres outils\)](#)

BTS professions immobilières

Dotés d'une double compétence, technique et commerciale, les titulaires de ce BTS peuvent être chargés de vendre ou de louer des biens immobiliers (appartements, maisons, immeubles...), d'en assurer la promotion ou la gestion. Ils peuvent travailler en tant que négociateurs immobiliers, gestionnaires de biens locatifs ou gestionnaires de copropriété.

Le BTS Professions immobilières forme des professionnels des services de l'immobilier exerçant leur activité au sein de cabinets d'administration de biens, d'agences immobilières, d'organismes HLM ou de sociétés de promotions-constructions. Le conseil et le service constituent le socle de leur activité et requièrent la mobilisation de nombreuses compétences relationnelles, juridiques, organisationnelles, administratives, commerciales, financières, comptables, fiscales, etc. La transaction immobilière vise à assurer le conseil et l'intermédiation entre un offreur (vendeur ou bailleur) et un demandeur (acquéreur ou locataire) d'un bien immobilier. La gestion immobilière consiste à assurer l'administration de biens immobiliers collectifs (gestion de copropriété) ou privés et publics individuels (gestion locative). Les débouchés sont donc variés : négociateur immobilier, gestionnaire de biens locatifs, gestionnaire de copropriété, comptable de copropriété, etc. Avec de l'expérience, le titulaire de ce BTS peut aussi devenir chef d'entreprise par la création ou la reprise d'une agence ou d'un cabinet d'administration de biens (syndic de copropriété, gestion locative).

BTS Assurance

Le titulaire de ce BTS est un collaborateur polyvalent, apte à prospecter la clientèle, proposer et gérer des contrats, réaliser des opérations de souscription et d'indemnisation. Il peut exercer son activité notamment dans une société d'assurances ou de courtage, une agence générale ou une banque proposant des produits d'assurance.

Le BTS Assurance forme des techniciens appelés à exercer des activités à caractère commercial, technique et de gestion, de la souscription au règlement des sinistres, en assurances de biens et de responsabilité ou en assurance de personnes. Il exerce son activité dans les sociétés d'assurances, de courtage, les agences générales ou les banques proposant des produits d'assurance. Il peut aussi travailler dans les services de gestion de contrats d'assurance des grandes entreprises.

Le technicien prospecte la clientèle, analyse ses besoins et lui propose des produits d'assurance ou d'assistance, voire des produits financiers. Il gère également des dossiers de sinistre, vérifie que la garantie est acquise, définit la responsabilité et les éventuels recours et procède au règlement. D'abord conseiller, téléconseiller, gestionnaire de contrats, technicien d'assurance ou collaborateur d'agence, le technicien peut évoluer ensuite vers un emploi d'agent général ou de courtier d'assurances.

BTS banque, conseiller de clientèle (particuliers)

Conseiller de clientèle dans une banque ou un établissement financier, le titulaire de ce BTS est l'interlocuteur privilégié des particuliers. Son activité se fonde sur la satisfaction de leurs besoins et sur l'instauration de relations commerciales durables.

Le BTS Banque-conseiller de clientèle forme des conseillers clientèle ou chargés de clientèle sur le marché des particuliers, appelés à rejoindre la force de vente dans le secteur bancaire et financier. Le titulaire de ce BTS conjugue de solides compétences techniques, notamment juridiques, financières et fiscales avec des capacités comportementales et commerciales. Au contact régulier avec des clients appartenant à la clientèle dit « grand public », son activité principale consiste à commercialiser l'offre de produits et services de son établissement en informant et conseillant la clientèle dont il a la charge. Il a également pour mission de prospecter de nouveaux clients afin de développer son portefeuille clients.

Dans un premier temps, il peut être appelé à exercer le métier de chargé d'accueil traitant les opérations courantes avant de se voir confier un portefeuille de clientèle en tant que conseiller. Avec de l'expérience, il peut évoluer vers d'autres types de clientèle notamment le marché des professionnels ou vers des fonctions managériales.

BTS commerce international (diplôme à référentiel commun européen)

Acheter et vendre à l'étranger sont les compétences de base des titulaires de ce BTS : ils sont à même de prospecter, d'élaborer des offres, de participer aux négociations et d'assurer le suivi administratif et commercial des échanges. Enfin, ils savent établir des relations commerciales durables.

Le titulaire de ce BTS est un professionnel de l'import-export travaillant généralement pour une société de négoce, une entreprise industrielle ou commerciale, voire un organisme de conseil et d'appui (CCI, collectivités territoriales, etc.). Il assure une veille permanente sur les marchés étrangers, prospecte à l'achat et à la vente, élabore des offres, vend et participe au processus de négociation. Il assure le suivi administratif et commercial des ventes et des achats et coordonne les services support et les prestataires extérieurs. Travaillant dans un contexte pluriculturel, il maîtrise au moins deux langues dont l'anglais, utilise les technologies de l'information et de la communication et se déplace fréquemment à l'étranger. D'abord assistant commercial, il peut prétendre, après quelques années d'expérience, à un emploi de commercial export, de chargé de mission à l'international, de chef de produit, d'acheteur international, de responsable de zone, etc.

BTS communication

Dans une entreprise privée, une agence spécialisée, une entreprise ou un organisme public, ce technicien supérieur participe à la conception, à la mise en œuvre et au suivi d'actions de communication interne ou externe. Ces fonctions varient en fonction de la structure qui l'emploie.

Ainsi, en entreprise, il procède aux appels d'offres et négocie avec les prestataires. Si l'entreprise fait appel à une agence, il veille au respect des délais et du budget ; s'il occupe une poste de chargé de communication, il propose lui-même des actions.

En agence de communication ou de publicité, il coordonne les activités des commerciaux, des responsables de fabrication et de création. Il peut rechercher de nouveaux clients et négocier de nouveaux projets.

En régie ou dans les médias, il organise la prospection, conseille les annonceurs et commercialise l'espace publicitaire.

Dans les structures disposant d'un service de communication, le titulaire de ce BTS peut travailler comme assistant à la direction de la communication. Il peut également occuper des fonctions de chargé de communication rattaché à la direction, ou exercer des fonctions commerciales ou administratives. En agence, régie ou dans les médias, il occupe un emploi d'assistant commercial ou technique. Il peut enfin, dans certaines structures, exercer les fonctions d'attaché de presse ou d'acheteur d'espaces publicitaires.

BTS tourisme

Il informe et conseille les clients français et étrangers sur des prestations touristiques. Il est capable d'en finaliser la vente et d'en assurer le suivi commercial. Il crée et promeut des produits touristiques ; accueille et accompagne des touristes. Enfin il collecte, traite et diffuse l'information en lien avec le secteur du tourisme.

Ce professionnel possède une culture approfondie des métiers du tourisme (connaissance du cadre organisationnel et juridique, du marché et de l'organisation touristique...). Il doit, en outre, être attentif à l'application des principes et dispositifs liés au développement durable. La maîtrise des langues étrangères est une évidente nécessité.

Il peut être employé dans les entreprises de tourisme (agences de voyages, tours opérateurs, centrales de réservation...), les organismes de tourisme territoriaux liés à des institutions locales régionales, voire nationales (offices de tourisme, comités départementaux et régionaux du tourisme...), les entreprises de transport de personnes (autocaristes, compagnies aériennes, transporteurs maritimes et fluviaux...) et les entreprises d'hébergement (clubs et villages vacances, hôtellerie de plein air...)

Il débute comme conseiller voyages, forfaitiste, chargé de promotion du tourisme, animateur dans un office du tourisme ou encore comme chargé d'animation numérique de territoire. Avec de l'expérience, il pourra accéder à un poste de responsable d'équipe, responsable d'office, responsable d'agence, chef de produit ou directeur de centre, de camping.

D'autres BTS dans le domaine tertiaire peuvent se tenter :

Pour ne donner que quelques exemples... Tout est fonction du profil personnel et scolaire

BTS notariat

BTS édition

BTS service informatique aux organisations option A (solution d'infrastructures systèmes et réseaux)

BTS gestion des transports et logistique associés

BTS technico-commercial (options variées)

BTS gestion de la PME (diplôme à référentiel commun européen)

BUT (en 3 ans Bachelor universitaire de technologie)

(Très peu de bacheliers professionnels accueillis en « techniques de commercialisation »)

Formations en 1 an :

MC assistance conseil, vente à distance

Quelle que soit l'entreprise qui l'emploie, le conseiller-vendeur à distance travaille avec un casque de téléphone et un ordinateur. Il accueille, renseigne et saisit les informations collectées. Il fait partie d'une équipe placée sous la responsabilité d'un superviseur ou d'un cadre commercial ou technique.

En réception d'appels, il peut renseigner des clients sur un produit ou un service ou bien répondre à leurs réclamations. Il contribue ainsi à les fidéliser.

En émission d'appels, il contacte les clients ou les prospects dans le cadre d'opérations de qualification de fichier, de sondage ou bien de vente de produits ou de prestations.

Son travail peut également s'effectuer par messagerie électronique, voire en visioconférence.

Le titulaire de la MC peut être téléopérateur, télévendeur, conseiller de clientèle ou assistant téléphonique.

44 Bouguenais Lycée professionnel Pablo Neruda (public, temps plein)

Nantes CFA Intelligence Apprentie (apprentissage)

MC organisateur de réception

La MC prépare aux fonctions de responsable de banquets ou de coordinateur de réceptions. Ces métiers exigent des compétences commerciales, pour négocier avec les prestataires et les clients, ainsi qu'une double compétence : la cuisine et le service en restauration. L'organisateur de réceptions coordonne le travail de tous ceux qui participent à l'événement. Il doit être toujours à la recherche de nouveaux concepts, plats ou présentations des produits. Il peut être employé chez un traiteur, dans un hôtel ou un parc d'exposition, ou dans toute entreprise de prestations événementielles.

85 Roche-sur-Yon (La) Lycée professionnel Edouard Branly (public, temps plein)

MC accueil dans les transports

Le titulaire de cette MC assure l'accueil, l'information et l'orientation des voyageurs utilisant un ou plusieurs modes de transport. Il exerce son activité dans les gares ferroviaires et maritimes, les aéroports et les halls de réception. Grâce à sa formation commerciale, il est capable de résoudre les problèmes rencontrés au cours d'un voyage. Il assure l'enregistrement des passagers, de leurs bagages et, éventuellement, de leur véhicule. Il organise et gère l'embarquement des voyageurs et veille à leur sécurité.

Le jeune diplômé débute comme agent d'accueil, d'information, d'escale ou de navette dans une compagnie de transport, un aéroport ou un organisme de voyages ; il travaille sous la responsabilité d'un chef d'équipe.

44 Nantes Lycée polyvalent Sacré-Coeur La Salle (privé)

D'autres possibilités à découvrir en fonction des profils personnels

MC accueil réception

Les adresses sont sur le site « parcours sup » (+ taux de pression, formations similaires)

FCIL (formation complémentaire d'initiative locale) :

FCIL e-commerce (proposée dans la région parisienne)

77 **Meaux** Lycée professionnel Charles Baudelaire (public)

94 **Champigny-sur-Marne** Lycée Langevin Wallon public

- stratégie commerciale
- promotion des ventes
- animation des sites multimédia
- Organisation de contenus multimédias

FCIL vendeur en produits multimédia

72 Le Mans Lycée polyvalent Saint-Charles-Sainte-Croix/ privé temps plein

IL s'agit d'exemples, les FCIL existent en formation unique et mise en place par rapport à un bassin d'emploi, des compétences spécifiques du lieu de formation

Rechercher les possibilités sur PARCOURS SUP (Mention complémentaire/ glisser jusqu'en bas de page pour les trouver)

Pour des jeunes ayant une expérience dans la restauration

FCIL : organisateur de manifestations événementielles dans le secteur de la restauration (LP Brottier (privé) bouguenais44)

Il existe également des FCIL dans le domaine artistique/ création multimédia

Titre professionnel assistant immobilier (1 an en alternance)

Il Assure les opérations administratives liées aux transactions immobilières de vente ou de location

Il prend en charge les activités liées à la gestion locative d'un bien immobilier Il Participe aux opérations courantes de gestion d'une copropriété (reconnu niveau 3/ Bac+2)

44 Nantes GRETA-CFA Loire-Atlantique Site de Jean Moulin

Autres formations ex : dans le social

En lien avec le niveau Bac et un profil personnel

Importance d'avoir des expériences dans le domaine social + obtention du BAFA

Les formations sont proposées en 3 ans par des écoles spécialisées

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

D'autres métiers sont accessibles sans baccalauréat : moniteur éducateur (DE), employé petite enfance (CAP accompagnant éducatif petite enfance),

La candidature pour les formations post bac s'effectue désormais via parcours sup, retrouver les possibilités rubrique « formation »

BUT Carrière sociale (diverses options ex animation sociale et socioculturelle), un petit % d'élèves admis après un bac professionnel

DEUST (2ans)

Les propositions sont uniques, pas toujours à proximité...

BP JEPS (1 an) **animation sociale**

CF avec les formations sportives, différentes possibilités, à temps plein ou avec contrat en alternance

SERVICE CIVIQUE

Prendre un temps pour se construire une expérience

Métiers de la forme et de l'éducation sportive

DEUST en 2 ans

Métiers de la forme, animation, gestion des activités sportives

Il faut candidater là où sont proposées les formations, nécessité mobilité géographique

MC en 1 an

Animation, gestion de projets dans le domaine sportif (plusieurs possibilités dans l'académie de Nantes)

44 Nantes Lycée polyvalent Sacré-Coeur La Salle (privé. Temps plein)

49 Angers LP Joseph Wresinski – ITEC (privé. temps plein)

72 Le Mans Lycée professionnel Joseph Roussel (privé temps plein)

85 La Roche sur Yon Lycée professionnel Edouard Branly (public)

BP JEPS: en 1 an

<http://www.creps-pdl.sports.gouv.fr/formation>

Les formations sont proposées dans différentes structures publiques ou privées, à temps plein ou en apprentissage/contrat

Quelques propositions sur le site parcours sup

- **Activités de la forme**
- **Activités physiques pour tous**
-

Il existe de nombreuses autres possibilités, également des BP ciblés sur telle ou telle activité sportive

Concours administratifs

Il existe 3 niveaux de concours dans la fonction publique :

Concours de catégorie A

Concours ouverts aux titulaires d'une licence (bac +3) au minimum. Les emplois de catégorie A regroupent les cadres chargés de diriger, d'organiser et de gérer : attaché d'administration, ingénieur...

Concours de catégorie B

Concours ouverts aux titulaires du bac et plus. Les emplois de catégorie B regroupent les personnels d'application, technicien territorial, secrétaire, contrôleur des travaux...

Concours de catégorie C

Concours ouverts soit sans conditions de diplôme, soit aux titulaires du brevet ou d'un CAP, BEP... Les emplois de catégorie C regroupent des postes d'exécution : employés, agents techniques...

Vous trouverez toutes les informations utiles au CIO, CDI, sur www.concours-fonction-publique.com/

Sites utiles pour poursuivre votre recherche :

- <https://www.parcoursup.fr/> rechercher une formation
- <https://pro.choisirmonmetier-paysdelaloire.fr/donnees/recherche-formation/>