

**OBJECTIF : Former de futurs vendeurs et managers**



### Le métier :

En début de carrière le titulaire de ce BTS accède à des métiers à vocation opérationnelle : second de rayon, assistant chef de rayon, directeur-adjoint de magasin, ... animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, marchandiseur, télévendeur, télé-conseiller, ... chargé d'accueil, chargé de l'administration commerciale

### Les qualités requises :

- de la rigueur, un esprit méthodique, de la logique,
- le goût du contact et de la vente, un bon sens de l'écoute,
- le goût des techniques modernes de communication et de traitement de l'information
- une bonne maîtrise de l'anglais
- une bonne maîtrise de l'expression écrite et orale...
- bonne capacité de travail en équipe et autonomie...

### Les entreprises d'accueil :

- des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés,
- des unités commerciales d'entreprises de production,
- des entreprises de commerce électronique,
- des entreprises de prestation de services : assurance, banque, immobilier, location, communication, transport, hôtellerie ...

### La formation :

**Formation gratuite et rémunérée** sous contrat d'apprentissage de deux ans. Formation terrain en entreprise et préparation du diplôme à l'Institut des Métiers (20 semaines par an).

#### Enseignement professionnel

- ◆ Gestion de la Relation Commerciale
- ◆ Management et Gestion
- ◆ Développement de l'Unité Commerciale
- ◆ Communication
- ◆ Informatique commerciale

#### Enseignement général

- ◆ Français,
- ◆ Anglais
- ◆ Economie Générale
- ◆ Management des Entreprises
- ◆ Droit

### Les résultats :

**En 2006, le taux de réussite à l'examen est de 100%. (42 apprentis reçus) ; en 2007 de 97 % (31 apprentis reçus) et en 2008 de 84 % (30 apprentis reçus)**

**Institut des Métiers Rue du Château des Vergnes 63039 Clermont-Ferrand  
04 73 23 60 00 – [www.idm63.com](http://www.idm63.com)**