

Commerce



Franck

« Sourire et bonne humeur »

« Je suis fan de foot, et toujours souriant.

Le commerce est vraiment génial, pendant les stages réalisés j'ai vraiment été considéré comme les autres vendeurs du magasin.

Dans la classe tout le monde est solidaire, c'est hyper motivant de travailler dans une bonne ambiance.»

Il conseille, vend, fidélise et anime le magasin. Il participe à l'approvisionnement et met en valeur les produits dans les rayons. Il conçoit et réalise des opérations d'animation, promotion dans le but de développer le chiffre d'affaires.

Le métier

Les aptitudes requises

- une excellente présentation
- une élocution irréprochable
- le sens du contact
- le goût du travail en équipe
- une bonne condition physique
- de la créativité

La poursuite d'études

- BTS négociation relation client pour ceux qui souhaitent démarcher des entreprises ou des clients à l'extérieur
- BTS management des unités commerciales pour ceux qui souhaitent travailler en boutique ou en grande distribution.

Les débouchés

Après sa formation, le vendeur peut travailler dans des entreprises de distribution de biens ou de services. Il peut exercer en boutique comme vendeur ou en grande surface comme employé libre-service et avec de l'expérience comme chef de rayons.

22 SEMAINES DE STAGE



31 rue saint Nicolas
BP 50126 Saverne
tél : 03 88 91 24 22

