

Commerce



Marie

« Je négocie mon avenir ! »

Je suis en terminal, ce qui me plaît dans mon apprentissage c'est les responsabilités qu'on me confie. Cette année parfois je gère le magasin en l'absence du responsable., J'ai négocié avec lui pour une poursuite d'études en BTS »

Le métier

conseille, vend, fidélise et anime le magasin. Il participe à l'approvisionnement, 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.

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 ou en grande surface



