



Formation Vente Commerce du CAP au Bac Professionnel

Appellations des postes

- Vendeur, Employé commercial, Conseiller de vente, Animateur de vente, Représentant

Missions principales

- Accueillir le client, vendre, réceptionner et approvisionner le produit (CAP, BEP),
- Gérer le stock, Animer un point de vente, Prospecter, visiter et développer une clientèle, Conseiller, vendre et assurer le suivi commercial de la clientèle (Bac Pro)

Diplômes

- CAP Employé de commerce multi-spécialité, CAP Vente-Relation-Clientèle, CAP Employé de vente spécialisé
- BEP Vente Action Marchande
- Bac Professionnel Commerce, Bac Professionnel Vente représentation

Les établissements d'enseignement publics où vous pouvez déposer vos offres d'emploi

SEINE – SAINT-DENIS :

A TEMPS PLEIN :

CAP Employé de commerce multi-spécialité (1) ; CAP Employé de vente spécialisé (2) ; BEP Vente Action Marchande (3) ; BAC Professionnel Commerce (4), BAC Professionnel Vente Représentation (5) :

Lycée Professionnel d'Alembert – 93300 Aubervilliers – Tél : 0148 33 15 43 (3)

Lycée Léo Lagrange – 93140 Bondy – Tél : 01 55 89 11 00 (3, 4)

Lycée Alfred Nobel – 93290 Clichy-sous-Bois – Tél : 01 43 51 20 99(1, 3)

Lycée Louise Michel – 93800 Epinay-sur-Seine – Tél : 01 48 41 35 04 (3, 4)

Lycée Professionnel Jean-Baptiste Clément – 93 220 Gagny – Tél : 01 43 02 55 51 (3, 5)

Lycée Jean Moulin – 93150 Le Blanc Mesnil – Tél : 01 45 91 93 60 (3)

Lycée Henri Selliers – 93190 Livry-Gargan – Tél : 01 41 70 71 50 (3, 4)

Lycée Professionnel Moulin Fondu – 93130 Noisy-le-Sec – Tél : 01 41 83 09 50(1, 3, 4, 5)

Lycée Simone Weil – 93500 Pantin – Tél : 01 48 10 39 00 (3)

Lycée Profession Liberté – 93230 Romainville – Tél : 01 48 45 79 25 (3)

Lycée Professionnel Jean Moulin – 93110 Rosny-sous-Bois – Tél : 01 48 94 56 39 (3, 4)

Lycée Léonard de Vinci – 93290 Tremblay-en-France – Tél : 01 41 51 19 20 (3, 5)

Lycée Professionnel Georges Brassens – 93420 Villepinte – Tél : 01 41 52 12 30 (3, 4)

EN APPRENTISSAGE :

CAP Employé de commerce multi-spécialité (1) ; CAP Employé de vente spécialisé (2) ; BEP Vente Action Marchande (3) ; BAC Professionnel Commerce (4) :

Les Centres de Formation d'Apprentis de la Région Ile-de-France (1, 2, 3, 4) : <http://www.cfarif.net/>



PARIS :

A TEMPS PLEIN :

CAP Employé de commerce multi-spécialité (1) ; CAP Employé de vente spécialisé (2) ; BEP Vente Action Marchande (3) ; BAC Professionnel Commerce (4) ; BAC Professionnel Vente Représentation (5) :

Lycée Pierre Lescot – 75001 Paris – Tél : 01 42 36 34 83 (1, 3, 4, 5)

Lycée Edgar Quinet – 75009 Paris – Tél : 01 48 78 55 17 (3, 4, 5)

Lycée Professionnel Turquetil – 75011 Paris – Tél : 01 43 70 20 13 (3, 4)

Lycée Elisa Lemonnier – 75012 Paris – Tél : 01 43 45 82 21 (3)

Lycée Jean Lurçat – 75013 Paris – Tél : 01 44 08 70 20 (3, 4)

Ets Régional d'enseignement adapté – 75014 Paris – Tél : 01 39 07 28 40 (1)

Lycée Professionnel Mariano Fortuny – 75017 Paris – Tel : 01 47 63 56 41 (4)

EN APPRENTISSAGE :

CAP Employé de commerce multi-spécialité (1) ; CAP Employé de vente spécialisé (2) ; BEP Vente Action Marchande (3) ; BAC Professionnel Commerce (4) ; BAC Professionnel Vente Représentation (5) :

NEGOCIA – CCIP – 75017 Paris – Tél : 01 44 09 32 00 (3, 4) :

http://www.negocia.fr/negoweb/webocia.nsf/link/xp?opendocument&/negoweb/webocia.nsf/link/m_acen&/negoweb/webocia.nsf/link/accnt

Ecole GREGOIRE-FERRANDI – CCIP – 75006 Paris – Tel : 01 49 54 28 00 (4)

http://www.egf.ccip.fr/formations_home.asp?table=formation&id=6

Les Centres de Formation d'Apprentis de la Région Ile-de-France (1, 2, 3) : <http://www.cfarif.net/>



Formation Vente Commerce Bac+2 (BTS, DUT)

Appellations des postes

- Vendeur, Représentant, Attaché commercial, Technico-commercial, Chef de rayon, Assistant commercial, Chef de secteur, Téléprospecteur, Télévendeur, Animateur commercial, Responsable de la promotion des ventes, Ingénieur commercial, Responsable adjoint d'un point de vente, Chef de secteur, Chef de groupe,

Missions principales

- Prospecter et visiter une clientèle de professionnels, Développer des arguments techniques pour présenter le produit, Gérer les stocks, Décider des promotions et du marketing, Encadrer une équipe de vendeurs, Etre responsable du chiffre d'affaires de son secteur, Gérer le stock, Animer un point de vente, Conseiller, vendre et assurer le suivi commercial, Répondre éventuellement à des appels d'offres avec une aide technique, Négocier les prix, les quantités et délais de livraison

Diplômes

- BTS Action Commerciale, BTS Force de vente,
- BTS Technico-commercial (formation commerciale et technique),
- DUT Techniques de commercialisation
- Cycle de technicien des forces de vente (diplôme des Instituts de Force de Vente)

Les établissements d'enseignement publics où vous pouvez déposer vos offres d'emploi

SEINE-SAINT-DENIS :

A TEMPS PLEIN :

BTS Action Commerciale (1) ; BTS Force de Vente (2) ; BTS Technico-commercial (3) :

Lycée Henri Wallon – 93300 Aubervilliers – Tél : 01 48 11 18 20 (1)
Lycée Le Corbusier – 93300 Aubervilliers – Tél : 01 48 33 74 57 (3)
Lycée Voillaume – 93604 Aulnay-sous-Bois – Tél : 01 48 19 31 93 (3)
Lycée Louise Michel – 93000 Bobigny – Tél : 01 48 10 22 44 (2)
Lycée Jean Renoir – 93 141 Bondy – Tél : 01 48 02 58 00 (1)
Lycée Eugène Delacroix – 93700 Drancy – Tél : 01 41 60 83 15 (1)
Lycée André Boulloche – 93190 Livry-Gargan – Tél : 01 56 46 90 00 (1)
Lycée Alfred Nobel – 93390 Clichy-sous-Bois – Tél : 01 41 70 10 00 (2)
Lycée Jean Jaurès – 93105 Montreuil – Tél : 01 42 87 49 84 (1, 2)
Lycée Charles de Gaulle – 93110 Rosny-sous-Bois – Tél : 01 48 94 30 62 (1)
Lycée Paul Eluard – 93200 Saint-Denis – Tél : 01 49 71 70 00 (1)
Lycée Maurice Utrillo – 93240 Stains – Tél : 01 49 71 40 00 (1)
Lycée Clémenceau – 93250 Villemomble – Tél : 01 48 1291 20 (1)

DUT Techniques de commercialisation (4) :

Université Paris Nord – IUT de Saint-Denis – Tél : 01 49 40 61 34 (4)

EN APPRENTISSAGE :

BTS Action Commerciale (1) ; BTS Force de Vente (2) ; BTS Technico-commercial (3)

DUT Techniques de commercialisation (4) :

Les Centres de Formation d'Apprentissage de la Région Ile-de-France (1, 2, 3, 4) : <http://www.cfarif.net/>



PARIS :

A TEMPS PLEIN :

BTS Action Commerciale (1) ; BTS Force de Vente (2) ; BTS Technico-commercial (3)

Lycée Jules Siegfried – 75010 Paris – Tél : 01 45 26 50 95 (1)

Lycée Arago – 75012 Paris – Tél : 01 43 07 37 40 (1)

Lycée Elisé Lemonnier – 75012 Paris – Tél : 01 43 45 82 21 (2)

Lycée Jean Lurçat – 75013 Paris – Tél : 01 44 08 70 20 (1, 2)

Lycée François Villon – 75014 Paris – Tél : 01 45 39 80 51 (1)

Lycée Dorian – 75014 Paris – Tél : 01 44 93 81 30 (3)

Lycée Louis Armand – 75015 Paris – Tél : 01 45 57 51 50 (1, 3)

Lycée Honoré de Balzac – 75017 Paris – Tél : 01 53 11 12 13 (1)

Ecole Nationale de Commerce – 75017 Paris- Tél : 01 44 85 85 00 (1, 2)

Lycée Henri Bergson – 75019 Paris – Tél : 01 42 02 06 36 (1)

Lycée Diderot – 75019 Paris – Tél : 01 40 40 36 36 (3)

DUT Techniques de commercialisation (4) :

Université Paris V René Descartes – IUT de Paris V – Tél : 01 44 14 44 45

EN APPRENTISSAGE :

BTS Action Commerciale (1) ; BTS Force de Vente (2) ; BTS Technico-commercial (3)

DUT Techniques de commercialisation (4) :

NEGOCIA – CCIP – 75017 PARIS – Tél : 01 44 09 32 00 (1,2) :

http://www.negocia.fr/negoweb/webocia.nsf/link/xp?opendocument&/negoweb/webocia.nsf/link/m_acen&/negoweb/webocia.nsf/link/accent

Les Centres de Formation d'Apprentissage de la Région Ile-de-France (1, 2, 3, 4) : <http://www.cfarif.net/>



Formation Vente Commerce Bac+3 et plus

Appellations des postes

- Acheteur, Chargé d'études marketing, Ingénieur d'affaires, Responsable des ventes, Responsable de produit, Responsable de la stratégie commerciale, Directeur commercial, Directeur des ventes et du marketing.

Missions principales

- Animer et coordonner la force de vente, Gérer les points de vente, Evaluer les composantes du marché pour élaborer la politique commerciale,
- Définir les orientations stratégiques, Gérer le budget du plan commercial, Suivre le développement et l'évolution commerciale de la gamme de produit

Diplômes

- Licence professionnelle
- Titre Homologué de Technicien des forces de vente des Institut de Forces de Vente (IFV)
- Formation de Cadres Supérieurs de la Vente du Conservatoire National des Arts et Métiers (ICSV CNAM)
- Maîtrise des Sciences et Techniques (MST), Diplômes d'Etudes Supérieures Spécialisées (DESS)
- Diplômes des Ecoles de Commerce, Mastères spécialisés

Les établissements d'enseignement publics où vous pouvez déposer vos offres d'emploi

A TEMPS PLEIN :

Licence Professionnelle :

Institut d'Administration des Entreprises IAE Paris I – 75005 Paris – Tél : 01 44 25 27 44
IUT de Paris XIII – 93206 Saint-Denis – Tél : 01 49 40 61 00

Titre Homologué de Technicien des forces de vente :

IFV NEGOCIA – 75017 Paris – Tél : 01 44 09 32 30

Formation de Cadres Supérieurs de la Vente :

ICSV / CNAM – 75003 Paris – Tél : 01 40 27 26 15

Maîtrise, DESS :

Université de Paris I – 75013 Paris – Tél : 01 44 07 88 36
Université de Paris VI – 7505 Paris – Tél : 01 44 27 33 66
Université de Paris IX – 75016 Paris – Tél : 01 44 05 42 54
Institut d'Etudes Politiques IEP- Paris 75007 – Tél : 01 45 49 50 50

Formations des écoles de la CCIP, Mastères spécialisés :

NEGOCIA – 75017 Paris - Tél : 01 44 09 32 30 :

http://www.negocia.fr/negoweb/webocia.nsf/link/xp?opendocument&negoweb/webocia.nsf/link/m_acen&negoweb/webocia.nsf/link/accnt

ADVANCIA – 75009 Paris – Tél : 01 49 70 61 00 : http://www.advancia.fr/programmes/eba_programme.asp

ESCP - EAP – 75011 Paris – Tél : 01 49 23 20 00 : http://www.escp-eap.net/fr/company/contact_paris.html

EN APPRENTISSAGE :

Les Centres de Formation d'Apprentissage de la Région Ile-de-France : <http://www.cfarif.net/>