

Les plus

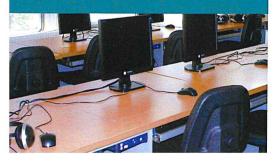
- Suivi individualisé.
- Entraînement continu à l'examen [dont CCF].
- Nombreux contacts et partenariat avec les unités commerciales locales.
- Ressources pédagogiques exploitables en ligne.

Enseignements hebdomadaires

- Culture et expression 2h/2h.
- Langue vivante étrangère 3h/3h.
- Culture économique, Juridique et Managériale - 4h/4h
- Gestion opérationnelle 4h/4h.
- IManagement de l'équipe commerciale -4h/4h
- Développement de la relation client et vente conseil -6h/5h.
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale -5h/6h
- Possibilité enseignement facultatif (LV2, accès des étudiants au plateau informatique en libre service).

Et plus encore

- Missions : 10 journées en entreprise par an
- Stages : 15 semaines (possibilité de stages à l'étranger)
- · Options: Entreprenariat ou LV



VOTRE PROFIL

- > Sens du contact et des responsabilités. > Ouverture d'esprit.
- > Organisation et riqueur méthodologique.
- > Dynamisme.

- Autonomie et goût du travail en équipe.
- Bacheliers (STMG, bac généraux et professionnels)

PERSPECTIVES dont apprentissage

Licences professionnelles:

- > Négociation-achat.
- > Assurance-banque-finance.
- > Marketing des produits culturels.
- > Management des organisations.
- > Marketing et nouvelles technologies de l'information et la communication.
- > Management de la grande distribution.

Les métiers :

- > Second de rayon, assistant chef de rayon.
- > Directeur adjoint de magasin.
- > Animateur des ventes.
- > Chargé de clientèle (banque, assurance).
- > Conseiller commercial.
- > Télévendeur/téléconseiller.

Écoles de commerce VOS **OBJECTIFS**

Acquérir des compétences précises :

- > Piloter des actions commerciales ou de management.
- > Manager une équipe commerciale.
- > Gérer une unité commerciale.
- > Maîtriser la relation en UC avec la clientèle.
- > Gérer l'offre de produits et/ou de services.
- > Pratiquer au quotidien les nouvelles technologies de l'information et de la communication.

Être capable d'exercer les fonctions suivantes :

- > Responsable Unité Commerciale
- > Chef de rayon assistant commercial.
- > Conseiller clientèle (banque, assurance,...).
- > Attaché commercial / Télévendeur / Vendeur conseil.







LYCÉE VOLTAIRE

Informations pratiques

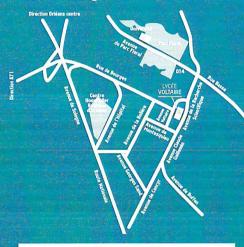
- Possibilité d'internat
- Résidences universitaires à proximité du lycée: CROUS 02 38 24 27 00
- Self et cafétéria
- Accessible avec le tram A, arrêt "Université l'Indien".

Nous contacter

 Vous pouvez consulter notre site internet: www.voltaire.com.fr (rubrique post-bac) ou nous joindre par téléphone au 02 38 63 36 20

Nous poser des questions

- au coordinateur de la section
- ce.0450782f@ac-orleans-tours.fr



UN PARTENARIAT ENTREPRISE/ÉCOLE

Les missions

- > Des missions préparatoires et de suivi en entreprise
- > 10 demi-journées par an de missions préparatoires.
- > 15 semaines de stage au sein d'une ou deux unités commerciales.

Les stages : 15 semaines sur les 2 années

Stage d'ACRC: analyse et conduite de la relation commerciale: 9 semaines. Stage de projet de développement de l'unité commerciale : 6 semaines.

- > Grande distribution, distribution spécialisée.
- > Banques, assurances.
- > Société de service aux professionnels et aux particuliers.
- > Unité commerciale virtuelle relevant du e-commerce.

LYCÉE VOLTAIRE.

formez-vous à des métiers qui ont de l'avenir

CLASSES PRÉPARATOIRES AUX GRANDES ÉCOLES COMMERCIALES, ECE ET ECT

BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL **OPÉRATIONNEL**

COMMUNICATION

BTS NDRC (statut étudiant ou apprenti) NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA **RELATION CLIENT**

BTS NDRC en 3 semestres

BTS SP3S

SERVICES ET PRESTATIONS DES SECTEURS SANITAIRE ET SOCIAL

BTS

NOTARIAT





IMAGERIE MÉDICALE ET RADIOLOGIE THÉRA-PEUTIQUE

GRETA LOIRET

Propose tous les BTS en alternance Renseignements au 02 38 49 12 12

