

FORMEZ VOS FUTURS COLLABORATEURS POUR CONTRIBUER À L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

AYEZ LE RÉFLEXE APPRENTISSAGE !

○ CAP Employé de commerce multi-spécialités

Mise en place des produits et tenue de caisse :
réceptionner, implanter, informer, encaisser...

○ CAP Employé de vente spécialisé

Option A : Produits alimentaires

Option B : Produits d'équipement courant

Vente-conseil et connaissance approfondie des produits :
accueillir, argumenter, convaincre, réceptionner..

○ BAC Pro Commerce

Développement de l'activité commerciale :
animer, vendre, anticiper, gérer..

○ BAC Pro Accueil Relation Client et Usager

Optimisation de la relation-client et développement des services :
accueillir, téléphoner, communiquer, valider, gérer..

○ Mention Complémentaire Assistance Conseil Vente à distance

Accueillir, renseigner, conseiller et fidéliser la clientèle, vendre, fournir
une assistance technique, assurer le suivi des clients.

2 CAP

2
BAC Pro

1
Mention
Complémentaire



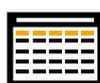
DURÉE DU CONTRAT

De 1 an à 3 ans avec
une période d'essai
de 45 jours entreprise



LIEU DE FORMATION

Nantes ou St-Nazaire
en fonction des formations



RYTHME D'ALTERNANCE

2 jours en CAP et 2nde BAC
2,5 jours ou 1 semaine
sur 2/3 en BAC,
1^{ère} et Terminale



RÉMUNÉRATION DU JEUNE

% du smic en fonction
de son âge et de l'année
du contrat



AIDES DIRECTES

En fonction de la
législation en vigueur

Pour plus d'informations :

formationpro@nantesstnazaire.cci.fr

☎ 02 40 44 42 42



Campus de
l'Apprentissage
de Nantes



VOUS SOUHAITEZ RENFORCER VOTRE ÉQUIPE COMMERCIALE ET DÉVELOPPER VOTRE ACTIVITÉ,

AYEZ LE RÉFLEXE APPRENTISSAGE !

○ **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client**

Développement du chiffre d'affaires :
Qualifier, prospector, négocier, vendre, fidéliser, analyser, ...

○ **BTS Management des Unités Commerciales**

Développement de l'activité du point de vente :
Conseiller, vendre, mettre en rayon, organiser, analyser, gérer, ...

○ **BTS Technico-Commercial**

Spécialité : commercialisation de biens et services industriels
Qualifier, prospector, démontrer, fidéliser, vendre, ...

○ **BTS Support à l'Action Managériale**

Assistanat d'un manager ou d'une équipe :
Accueillir, assister, gérer, organiser, communiquer, ...

○ **BTS Professions Immobilières**

Développement de l'activité commerciale
Suivi et gestion de biens

○ **Licences Professionnelles (Bac+3)**

Conseiller commercial assurance
E-Commerce et Marketing Numérique

○ **Titre Responsable des Ressources Humaines Niveau II**

5 **BTS**

LICENCES
Pro **2**

1 **TITRE**
NIVEAU II



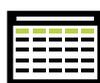
DURÉE DU CONTRAT

De 1 an à 3 ans avec une période d'essai de 45 jours en entreprise



LIEU DE FORMATION

Nantes ou St-Nazaire en fonction des formations



RYTHME D'ALTERNANCE

BTS : 1 semaine CFA / 1 semaine entreprise
(ou 2,5 jours pour le BTS MUC et le BTS PI)
Licence : 2 semaines formation / 2 semaines entreprise



RÉMUNÉRATION DU JEUNE

% du smic en fonction de son âge et de l'année du contrat



AIDES DIRECTES

En fonction de la législation en vigueur

Pour plus d'informations :

formationpro@nantesstnazaire.cci.fr

☎ **02 40 44 42 42**



Campus de l'Apprentissage de Nantes

