

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

et DIPLÔMES permettant d'y accéder.

La vente n'est pas uniquement une question de « tempérament ». Le profil du **vendeur** a changé, il devient le **conseiller** de ses clients, il est également gestionnaire. Le commerce est affaire de **culture générale** et de **formations adéquates** (*théorie et applications au lycée ; apprentissages en situation réelle en entreprise*).

Niveaux	Objectifs : les emplois possibles	Diplômes	
V	<p>Vendeur ou employé de vente dans l'un des univers marchands suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • produits alimentaires. • produits d'équipement courant. 	<p>CAP "employé de vente spécialisé" :</p> <ul style="list-style-type: none"> • option A produits alimentaires • option B : produits d'équipement courant. 	
V	<ul style="list-style-type: none"> • employé de grande surface • employé de libre service • caissier 	<p>CAP "employé de commerce multi-spécialités"</p>	
V	<p>Diplôme préparatoire au Baccalauréat professionnel. Insertion professionnelle possible :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vendeurs qualifiés. • Secteurs : distribution traditionnelle, petites, moyennes et grandes surfaces spécialisées ou non, grands magasins. 	<p>B.E.P. MRCU</p> <p><i>Épreuves en classe de seconde et première.</i></p>	<p>LYCEE D'ETAT de WALLIS et FUTUNA</p> <p>BACCALAUREAT en TROIS ANS au lycée dont 22 semaines de stage en entreprise. (PFMP = Période de Formation en Entreprise)</p>
IV	<ul style="list-style-type: none"> • Vendeurs qualifiés. • Secteurs : distribution traditionnelle, petites, moyennes et grandes surfaces spécialisées ou non, grands magasins. • Responsables de rayon, stand, boutique, dans une grande surface ou un grand magasin. <p>* Vendeurs responsables d'une unité de vente autonome (magasin traditionnel ou franchisé).</p>	<p>Baccalauréat Professionnel "Commerce"</p>	<p>TYPES DE LIEUX DE STAGE : les « Distributeurs » (exemples : SEM, CITYDIA, AMIWAL, JLS, TWF, BB PACIFIC, IMPORT PACIFIC, NUI SHOP, BATIRAMA, ARC EN CIEL, PAPETERIE DU FENUA, ATULAU, etc.)</p>

LYCEE d'ETAT de WALLIS et FUTUNA

IV	<ul style="list-style-type: none"> Employés exerçant dans les P.M.E. des secteurs privés et/ou publics, à tous les postes où l'exigence de service prédomine. Employés exerçant dans le service "relations clientèle" des grandes structures. 	Baccalauréat Professionnel ARCU (ACCUEIL RELATIONS CLIENTS ET USAGERS)	
IV	<ul style="list-style-type: none"> VRP (Vendeurs Représentants-Placiers), agents commerciaux, représentants exclusifs ou multicartes. Secteur de l'industrie ou du commerce, dans la vente de gros ou de détail. 	Baccalauréat Professionnel VENTE	
III	<ul style="list-style-type: none"> DIRECTEUR POINT DE VENTE MANAGER CHEF DE RAYON 	BTS MUC MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES (travail au sein d'une entreprise ; sédentaire)	Poursuite d'études possibles à Noumea ou en métropole.
III	<ul style="list-style-type: none"> COMMERCIAL VENTE B to B (d'entreprise à entreprise) RESPONSABLE d'une EQUIPE DE COMMERCIAUX. 	BTS NRC NEGOCIATION RELATION CLIENTS (travail nécessitant de nombreux déplacements ; itinérant)	Afin d'être certain d'être sélectionné, il est fortement conseillé de très bien travailler tout au long des trois années de baccalauréat (très bon dossier) et obtenir de très bonnes notes aux épreuves du baccalaureat , OBJECTIF : avoir une Mention...
III	SECRETARE COMMERCIAL(E)	BTS ASSISTANT PME PMI (secrétariat, commerce, gestion)	
III	COMMERCIAL BILINGUE	BTS TOURISME (si très bonnes notes en langues)	
III	RESPONSABLE D'ENTREPÔT	BTS TRANSPORT ET LOGISTIQUE	