

Technicien Supérieur en Commerce et Gestion

Métiers

- Agent commercial, Responsable commercial
- Chef de groupe, de produit, ou de secteur
- Responsable des ventes, des achats, du marketing
- Comptable, Gestionnaire
- Responsable financier
- Assistant de direction
- Chargé de mission, Chargé d'affaires
- Conseiller financier
- Responsable administratif

Qualités requises

Goût pour les contacts, capacités d'analyse et d'organisation, vivacité d'esprit, sens des responsabilités

Recrutement

- Moins de 26 ans
- Titulaire du BAC (toutes séries)
- Sélection sur dossier de candidature
- Avoir signé un contrat d'apprentissage avec une entreprise

Organisation

- Durée de la formation : 2 ans - 35 heures de cours par semaine
- Alternance : 15 jours en formation / 15 jours en entreprise

Diplôme

Titre de Technicien Supérieur en Commerce et Gestion
(titre certifié de niveau III reconnu par l'État)

Missions

Dans les entreprises des secteurs vente/commerce, gestion, administration/assurances, vous serez chargé de :

- La prospection et le développement de la clientèle
- L'animation et le développement du réseau de distribution
- La prospection des fournisseurs
- L'élaboration de stratégies produit, qualité, prix
- La promotion des ventes
- Le suivi de l'activité comptable de l'entreprise
- L'élaboration et le suivi des budgets

Statut du Centre de formation d'Apprentis

Établissement Public Consulaire de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Seine-et-Marne

Programme de formation

Ce programme a été établi d'après le référentiel du Titre de Technicien Supérieur en Commerce et Gestion

Matières*	Enseignement général
	Culture et communication Communication - Français - Anglais Environnement juridique et économique Droit - Économie - Management Techniques de gestion Comptabilité générale et analytique - Mathématiques financières Analyse financière - Contrôle de gestion - Fiscalité Informatique Appliquée aux Études Commerciales Techniques commerciales Marketing général et stratégique - Marketing spécialisé (services, industrie, international) Techniques de vente - Gestion et animation de la force de vente Distribution - Études de marché

* document non contractuel

Les matières sont réparties par modules et couvrent l'ensemble des activités de l'entreprise