



COMPÉTENCES VISÉES

Le ou la titulaire de ce diplôme est capable de :

Développer la relation client et la vente conseil / **Animer et dynamiser l'offre commerciale** : agencement de l'espace commercial, mise en valeur de l'offre de produits et de services, organisation de promotions et d'animations commerciales / **Assurer la gestion opérationnelle** : fixation des objectifs commerciaux, gestion des approvisionnements, des stocks et suivi des achats, analyse des performances... / **Manager l'équipe commerciale** : évaluation des besoins en personnel, répartition des tâches, réalisation de plannings, organisation du travail...



ADMISSION

BREVET



BAC+2

BAC+3

BAC+4

BAC PROFESSIONNEL domaine tertiaire
BAC TECHNOLOGIQUE STMG
BAC GÉNÉRAL

- Admission via Parcoursup
- Inscription définitive à compter de l'obtention du baccalauréat et de la signature du contrat d'apprentissage



RYTHME D'ALTERNANCE

(formation sur 2 ans)

Septembre → Début Juillet

1 semaine
en formation



1 semaine
en entreprise



MÉTIER S

- ♥ Vendeur(se) conseil
- ♥ Conseiller(e) vente e-commerce
- ♥ Chargé(e) de clientèle ou du service client
- ♥ Marchandiser
- ♥ Manager adjoint(e)
- ♥ Second(e) de rayon
- ♥ Manager d'une unité commerciale de proximité



POURSUITE D'ÉTUDES

- ▶ Licence 3 Commerce Vente Marketing
- ▶ Licence 3 Professionnelle Assurance Banque Finance
- ▶ Autres Licences puis Masters ou titres RNCP de niveaux 6 et 7
- ▶ Ecoles de commerce (dont concours Passerelle 1 ou Tremplin 1)

Prise en charge de la formation + contrat rémunéré selon législation en vigueur

Label "BTS contrôlé par l'Etat" Brevet Technicien Supérieur de niveau 5 équivalent 120 ECTS



PROGRAMME (hebdomadaire)

Culture Générale et Expression

Langue Vivante Etrangère Anglais

Culture économique, juridique et managériale

Développement de la relation client et vente conseil

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Gestion opérationnelle

Management de l'équipe commerciale

Entrepreneuriat

Les **+** sup'sc

Espaces privilégiés

ENI, Amphi, ...

Agence-Ecole et son module "Call Center"

Bilans d'étape, accompagnement
personnalisé

Accompagnement à la recherche
d'entreprises jusqu'à la signature du contrat,
présentation aux partenaires,

Accompagnement à
la poursuite d'études

BTS blancs

La vie à **SUP' SC**

Le campus d'enseignement supérieur de Saint-Charles est situé sur un espace entièrement dédié, intégralement rénové. Amphithéâtre, écrans numériques interactifs, agence école... en font un environnement de travail propice et professionnel.



SUIVI PERSONNALISÉ

Accompagnement à la recherche d'entreprise jusqu'à la signature d'un contrat (ateliers CV, LM, techniques de recherche d'emploi, simulations d'entretien de recrutement, ...), présentation aux partenaires, ...



WIFI EN ACCÈS LIBRE



ACTIVITÉS COMPLÉMENTAIRES

Séminaire de révision, sorties culturelles, speed-meeting, ateliers, certifications (Voltaire), préparation aux concours post BTS, agence école, ...



ACCÈS AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Sous réserve que la situation de santé de la personne soit stabilisée, de l'absence de contre-indications à l'exercice de la profession et dans la limite d'aménagements raisonnables (loi du 11 février 2015)



Accueil possible en INTERNAT



Accès à la restauration de l'établissement



Activité pastorale sur la base du volontariat

De nombreux partenaires entreprise : INTERMARCHÉ, LEROY MERLIN, BLEU LIBELLULE, MAISON ZOLA, FNAC, LISSAC, HUNKEMOLLER, ...

Partenaires institutionnels :



SUP'
ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR
SAINT-CHARLES



SUP' SAINT-CHARLES - 2 rue G. Anthoinoz de Gaulle - 91200 ATHIS-MONS

Direction

Alexandra LAVERRE-PRIET

Relations entreprises

Aline SEPULVEDA

01 72 49 00 24

Administration

Emilie SCHWAGER

01 60 48 71 10

superieur@scharles.net

Accès   



Arrêt Athis-Mons



Arrêt Juvisy



N7



+ d'infos sur :

www.scharles.net



sup_stcharles