

Métiers du commercial

*Diversité des carrières, des domaines
et types d'activité*

Compétences et connaissances associées

Positionner les missions, profils, qualités et compétences des commerciaux

Distinguer les trois grandes familles de commerciaux : vendeur, animateur de vente, directeur

Illustrer la logique des techniques de vente

Situer les fonctions et métiers du commercial dans les principaux secteurs d'activités économique, tout en tenant compte des évolutions qui façonnent la société et transforment les métiers

Objectif professionnel :

Informers les étudiants sur les principales familles de métiers du commercial, les secteurs d'activités correspondants et en particulier les filières d'avenir.

Public concerné :

Elèves des classes terminales. Etudiants du 1^{er} cycle universitaire.

Durée :

2 séances interactives de 2 heures

Démarche

Séance 1

Environnement et missions des commerciaux

- Les trois grandes familles des commerciaux
- Missions, qualité et compétences, démarche commune, activités complémentaires
- Etudes pour devenir commercial
- Techniques de vente
- Exemple : la méthode SONCAS

Séance 2

Applications professionnelles par secteurs et branches

- Classement par activités des principaux métiers
- Grandes Entreprises / PME, Distribution, Immobilier, Energie, Banque et Assurance, Santé, Transport, Sport, Loisirs
- Echanges complémentaires avec les élèves/étudiants
- Formation par alternance, esprit d'adaptation, accès aux PME, diversité des métiers, etc.

Intervenants

Les intervenants sont tous d'anciens cadres ayant exercé des fonctions soit de direction commerciale, de marketing ou de DRH de réseaux commerciaux