



SEMAPHORE MULHOUSE SUD ALSACE 7-9 rue du Moulin 68100 MULHOUSE
Tél : 03.89.66.33.13 Fax : 03.89.56.49.19 www.semaphore.asso.fr

AGENT COMMERCIAL en Alsace

Véritables traits d'union entre l'entreprise et sa clientèle (consommateurs ou autres entreprises), les vendeurs représentant placiers (VRP) sont aujourd'hui appelés commerciaux.

Description des tâches / conditions de travail

Le VRP ou commercial propose des produits adaptés au besoin de la clientèle. Homme ou femme de terrain, il rencontre régulièrement les clients de l'entreprise, analyse leurs problèmes et leurs besoins en termes de produit, de prix, de services.

Il doit également prospecter : c'est-à-dire rencontrer et présenter ses produits à d'éventuels futurs clients. Bien connaître son produit est donc indispensable, on ne vend bien que ce qu'on aime.

Rencontrer sa clientèle, établir une bonne communication, lui présenter de nouveaux produits, être incollable sur les caractéristiques, les prix et les performances de ces derniers. Cette profession exige une grande mobilité et une disponibilité sans faille. Le temps passé dans sa voiture est parfois considérable. Un très bon relationnel est, bien sûr, indispensable.

Salaires / revenus

Le salaire dépend de la taille de l'entreprise et surtout des résultats du commercial, puisque celui-ci touche un salaire fixe auquel s'ajoute des commissions et des primes. Un VRP à son compte peut gagner sa vie très confortablement. Cela dépend de l'importance du « porte-feuille clients » qu'il aura pu se constituer.

Evolution professionnelle

En fonction de leurs résultats, les commerciaux peuvent accéder à un statut de cadres en devenant responsables d'un secteur géographique et/ou d'une famille de produits ou encore d'un magasin. Si la promotion interne fonctionne toujours, les cadres commerciaux sortent de plus en plus souvent d'écoles de commerce ou sont titulaires au minimum d'un bac + 2.

Etudes / formations

- Les bac pro commerce, bac pro vente, bac pro prospection et suivi de clientèle forment des vendeurs et des commerciaux. La formation des commerciaux (ex VRP) s'appuie sur 4 axes : vendre, gérer, entreprendre, techniques de vente, produits, relation client.
- Parmi les bacs technologies de la gestion (STG) existe une spécialité mercatique qui permet de préparer ensuite un BTS.
- Le BTS Négociation et Relation Client (2 ans après un bac général ou STG, un bac économique et social (ES) ou un bac pro commerce).
- Le DUT Techniques de Commercialisation (2 ans après le bac)
De nombreuses écoles commerciales ou de vente délivrent également des diplômes spécifiques ou ciblés sur un ou des produits particuliers.

Source www.cidj.com

FORMATIONS EN ALSACE

FORMATION INITIALE

• **Bac pro Commerce**

A la différence du bachelier vente, le titulaire du bac pro commerce ne se déplace pas pour aller à la rencontre du client. C'est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale, physique ou virtuelle, afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Son activité consiste, au sein de l'équipe commerciale de l'unité, à :

- participer à l'approvisionnement ;
- vendre, conseiller et fidéliser ;
- participer à l'animation de la surface de vente ;
- assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction.

Il est autonome en entretien de vente, mais il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable.

Voie scolaire

67

Lycée Professionnel Charles Goulden

2 rue de la piscine - BP 60022 – 67240 Bischwiller Cedex - Tél. : 03 88 63 58 44 - Fax : 03 88 53 90 99

Site : <http://www.lrpgoulden.org>

Lycée Professionnel André Siegfried

12 rue des Dominicains - BP 40234 - 67500 Haguenau Cedex - Tél. : 03 88 73 54 55 - Fax : 03 88 63 82 12

Site : <http://www.lyc-siegfried-haguenau.ac-strasbourg.fr>

Lycée Professionnel privé Sainte Philomène

19A boulevard Hanauer - BP 60236 - 67500 Haguenau Cedex - Tél. : 03 88 07 15 15 - Fax : 03 88 07 15 16

Site : <http://www.sainte-philo.com>

Lycée Professionnel Camille Schneider

13 avenue de la Gare - 67120 Molsheim - Tél. : 03 88 38 14 41 - Fax : 03 88 38 69 02

Lycée Polyvalent Georges Imbert - Section d'enseignement professionnel

2 rue Vincent d'Indy - BP 14 - 67260 Sarre-Union Cedex - Tél. : 03 88 00 39 00 - Fax : 03 88 00 18 81

Site : <http://www.lyc-imberty-sarre-union.ac-strasbourg.fr>

Lycée Professionnel Jules Verne

31 rue Saint Nicolas - BP 50126 - 67700 Saverne Cedex - Tél. : 03 88 91 24 22 - Fax : 03 88 71 04 61

Site : <http://www.lycee-verne.fr>

Lycée Professionnel Aristide Briand

12 rue du Barrage - BP 30040 - 67300 Schiltigheim Cedex - Tél. : 03 90 22 25 00 - Fax : 03 90 22 25 09

Site : <http://www.lyc-briand-schiltigheim.ac-strasbourg.fr>

Lycée Professionnel Haute Bruche

18 rue des grives - BP 80026 - 67130 Schirmeck Cedex - Tél. : 03 88 97 04 69 - Fax : 03 88 97 27 83

Site : <http://www.cs-hautebruche.com>

Lycée Professionnel Economique

Place du Docteur François Kretz - BP 60269 - 67600 Sélestat Cedex - Tél. : 03 88 58 07 80 - Fax : 03 88 58 07 81

Site : <http://www.lyc-economique-selestat.ac-strasbourg.fr>

Lycée Professionnel Jean Oberlin

4 rue de l'Académie - 67000 Strasbourg - Tél. : 03 88 21 22 30 - Fax : 03 88 24 25 09
Site : <http://www.lyc-oberlin-strasbourg.ac-strasbourg.fr/site/>

Institut d'enseignement supérieur par alternance (privé hors contrat)

12 avenue d'Alsace - 67000 Strasbourg - Tél. : 03 88 37 13 12 - Fax : 09 59 14 19 68
Site : <http://www.contrat-pro.fr>

68

Lycée Professionnel privé Sonnenberg

1 rue du Moulin - 68130 Carspach - Tél. : 03 89 40 97 80 - Fax : 03 89 08 86 55
Site : <http://www.institutsonnenberg.com>

Lycée polyvalent Martin Schongauer - Section d'enseignement professionnel

25 rue Voltaire - 68000 Colmar Cedex - Tél. : 03 89 20 11 70 - Fax : 03 89 20 11 72
Site : <http://www.lycee-schongauer.fr>

Lycée Professionnel privé St Jean

3 rue Saint Jean - 68000 Colmar - Tél. : 03 89 21 98 10 - Fax : 03 89 23 06 96
Site : <http://www.st-jean-colmar.fr>

Lycée polyvalent Joseph Storck - Section d'enseignement professionnel

24 rue Jules Ferry - BP 70230 - 68500 Guebwiller Cedex - Tél. : 03 89 74 99 50 - Fax : 03 89 74 85 48
Site : <http://www.lycee-storck.org>

Professionnel Joseph Vogt

5 rue Paul Burgi - 68290 Masevaux - Tél. : 03 89 38 07 00 - Fax : 03 89 38 02 31
Site : <http://www.lycee-masevaux.org>

Lycée professionnel Roosevelt

17 bd du Président Roosevelt - 68100 Mulhouse Cedex - Tél. : 03 89 32 99 00 - Fax : 03 89 33 39 51
Site : <http://sites.estvideo.net/roosevelt-pedag>

Lycée Polyvalent Louise Weiss

Route du stade - 68160 Sainte-Marie-aux-Mines - Tél. : 03 89 58 70 36 - Fax : 03 89 58 78 19
Site : <http://www.lyc-weiss-ste-marie-mines.ac-strasbourg.fr>

Lycée polyvalent Jean Mermoz

53 rue du docteur Hurst - 68300 Saint-Louis Cedex - Tél. : 03 89 70 22 70 - Fax : 03 89 70 22 89
Site : <http://www.lyceemermoz.com>

Lycée Professionnel Charles Pointet

5 rue des Tirailleurs Marocains - BP 118 - 68800 Thann Cedex - Tél. : 03 89 37 74 00 - Fax : 03 89 37 74 24
Site : <http://www.lycee-charlespointet-thann.fr>

Lycée Polyvalent Amélie Zurcher

30 rue Jean Mermoz - BP 21 - 68310 Wittelsheim - Tél. : 03 89 57 81 20 - Fax : 03 89 57 81 39
Site : <http://www.lyceeameliezurcher.net>

Lycée professionnel privé Don Bosco

60 rue d'Ensisheim - BP 25 - 68270 Wittenheim Cedex - Tél. : 03 89 52 62 25 - Fax : 03 89 53 32 56
Site : <http://www.donboscowit.net>

Apprentissage

67

CFA du LP André Siegfried

12 rue des Dominicains - BP 40234 - 67500 Haguenau Cedex - Tél. : 03 88 73 54 55 - Fax : 03 88 63 82 12
Site : <http://www.lyc-siegfried-haguenau.ac-strasbourg.fr>

CFA du LP Jules Verne

31 rue Saint Nicolas - BP 50126 - 67700 Saverne Cedex - Tél. : 03 88 71 19 31 - Fax : 03 88 91 11 50
Site : <http://www.lycee-verne.fr>

CFA du LP Economique

Place du Docteur François Kretz - BP 60269 - 67600 Sélestat Cedex - Tél. : 03 88 58 07 95 - Fax : 03 88 58 07 81
Site : <http://www.lyc-economique-selestat.ac-strasbourg.fr>

CFA du LP Oberlin

4 rue de l'Académie - 67000 Strasbourg - Tél. : 03 88 21 22 30 - Fax : 03 88 24 25 09
Site : <http://www.lyc-oberlin-strasbourg.ac-strasbourg.fr/site/>

CFA du Lycée Stanislas

7 rue du lycée Altenstadt - BP 40143 - 67160 Wissembourg Cedex - Tél. : 03 88 54 17 00 - Fax : 03 88 54 16 99
Site : <http://lycee-stanislas.org>

68

CFA Centre Alsace Marcel Rudloff

rue des Papeteries - 68000 Colmar - Tél. : 03 89 21 57 40 - Fax : 03 89 23 99 44
Site : <http://www.cfa-colmar.cm-alsace.fr>

CFA du Lycée Professionnel Roosevelt

18 rue de la Tour du Diable - BP 2307 - 68100 Mulhouse Cedex - Tél. : 03 89 36 20 90 - Fax : 03 89 36 20 91
Site : <http://sites.estvideo.net/roosevelt-pedag>

CFA du Lycée Jean Mermoz

53 rue du docteur Hurst - 68300 Saint-Louis Cedex - Tél. : 03 89 70 22 70 - Fax : 03 89 70 22 89
Site : <http://www.lyceemermoz.com>

CFA du LP Charles Pointet

5 rue des Tirailleurs Marocains - BP 118 - 68800 Thann Cedex - Tél. : 03 89 37 74 02 - Fax : 03 89 37 74 24
Site : <http://www.lycee-charlespointet-thann.fr>

• **Bac pro Vente (prospection, négociation, suivi de clientèle)**

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente. Il peut aussi devenir représentant multicarte ou agent commercial. Il travaille alors pour plusieurs entreprises, et il est rémunéré à la commission.

Les produits ou services dont il a la charge ne nécessitent pas de connaissances techniques très approfondies. Pour réaliser ses objectifs, il prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Il alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les prospects et les clients.

Lors du démarchage, il incite ses interlocuteurs à acheter en utilisant un argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose. Il peut être amené à effectuer une démonstration et à négocier les conditions de la vente (prix, délais, quantités, conditions de paiement). Il prend ensuite la commande. Son rôle consiste également à fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement.

Voie scolaire

67

Lycée Professionnel Jean Oberlin

4 rue de l'Académie - 67000 Strasbourg - Tél. : 03 88 21 22 30 - Fax : 03 88 24 25 09
Site : <http://www.lyc-oberlin-strasbourg.ac-strasbourg.fr/site/>

Institut d'enseignement supérieur par alternance (privé hors contrat)

12 avenue d'Alsace - 67000 Strasbourg - Tél. : 03 88 37 13 12 - Fax : 09 59 14 19 68
Site : <http://www.contrat-pro.fr>

68

Lycée polyvalent Martin Schongauer - Section d'enseignement professionnel

25 rue Voltaire - 68000 Colmar Cedex - Tél. : 03 89 20 11 70 - Fax : 03 89 20 11 72
Site : <http://www.lycee-schongauer.fr>

Lycée professionnel Roosevelt

17 bd du Président Roosevelt - 68100 Mulhouse Cedex - Tél. : 03 89 32 99 00 - Fax : 03 89 33 39 51
Site : <http://sites.estvideo.net/roosevelt-pedag>

Apprentissage

68

CFA du Lycée Professionnel Roosevelt

18 rue de la Tour du Diable - BP 2307 - 68100 Mulhouse Cedex - Tél. : 03 89 36 20 90 - Fax : 03 89 36 20 91
Site : <http://sites.estvideo.net/roosevelt-pedag>

• **BTS Négociation et relation client**

Le titulaire du BTS est un vendeur manager commercial qui prend en charge la relation client dans sa globalité. Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en œuvre la politique commerciale. Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les technologies de l'information et de la communication.

Il peut devenir attaché commercial, animateur d'une petite équipe, chargé de clientèle, négociateur de grande surface, représentant, responsable de secteur, responsable des ventes, superviseur.

Voie scolaire

67

Lycée Jean Monnet

2 place Albert Schweitzer - BP 240 - 67000 Strasbourg Cedex - Tél. : 03 88 31 95 60 - Fax : 03 88 31 95 61
Site : <http://www.lyc-monnet-strasbourg.ac-strasbourg.fr>

Lycée Docteur Koeberle

Boulevard Charlemagne - BP 80228 - 67600 Sélestat Cedex - Tél. : 03 88 92 10 84 - Fax : 03 88 92 39 51
Site : <http://www.lyc-koeberle-selestat.ac-strasbourg.fr>

Ecole Supérieure de Management et de gestion (privé hors contrat)

12 rue Finkmatt - 67000 Strasbourg - Tél. : 03 88 22 65 08 - Fax : 03 88 22 65 08
Site : <http://www.esmg-formation.fr>

Institut d'Enseignement Supérieur par Alternance (privé hors contrat)

12 avenue d'Alsace - 67000 Strasbourg - Tél. : 03 88 37 13 12 - Fax : 09 59 14 19 68
Site : <http://www.contrat-pro.fr>

Institut de Formation Comptable Européen (privé hors contrat)

56 rue Jacques Kablé - 67000 Strasbourg - Tél. : 03 88 37 99 85 - Fax : 03 88 36 01 27
Site : <http://www.ifce-formation.com>

OMNIS (privé reconnu)

6 avenue de la Liberté - 67000 Strasbourg - Tél. : 03 88 25 88 88 - Fax : 03 88 25 88 89
Site : <http://www.omnis.edu>

68

CGI Formation (privé hors contrat)

6 rue Emile Schwoerer - 68000 Colmar - Tél. : 03 89 21 19 36
Site : <http://formation.cgiformation.com>

Lycée Alfred Kastler

5 rue du Luspel - BP 40065 - 68500 Guebwiller Cedex - Tél. : 03 89 76 82 69 - Fax : 03 89 74 73 45
Site : <http://www.lycee-kastler.com>

Lycée Albert Schweitzer

8 boulevard de la Marne - BP 2269 - 68100 Mulhouse Cedex - Tél. : 03 89 33 44 88 - Fax : 03 89 43 28 28
Site : <http://www.lyc-schweitzer-mulhouse.ac-strasbourg.fr>

Apprentissage

67

CFA du LP Jules Verne

31 rue Saint Nicolas - BP 50126 - 67700 Saverne Cedex - Tél. : 03 88 71 19 31 - Fax : 03 88 91 11 50
Site : <http://www.lycee-verne.fr>

Pôle Formation CCI de Strasbourg

234 avenue de Colmar - BP 40267 - 67000 Strasbourg Cedex 01 - Tél. : 03 88 43 08 80 - Fax : 03 88 43 08 81
Site : <http://www.pole-formation-cci.org>

68

Lycée Professionnel privé St Jean

3 rue Saint Jean - 68000 Colmar - Tél. : 03 89 21 98 10 - Fax : 03 89 23 06 96
Site : <http://www.st-jean-colmar.fr>

CFA du Lycée Professionnel Roosevelt

18 rue de la Tour du Diable - BP 2307 - 68100 Mulhouse Cedex - Tél. : 03 89 36 20 90 - Fax : 03 89 36 20 91
Site : <http://sites.estvideo.net/roosevelt-pedaq>

• **BTS Technico commercial**

Le BTS technico-commercial forme des commerciaux à compétence technique (savoir-faire et connaissance des processus de fabrication). Cinq fonctions essentielles caractérisent leur activité : la vente de solutions technico-commerciales, le développement de clientèle, la gestion de l'information technique et commerciale, le management commercial, la mise en œuvre de la politique commerciale.

Le programme comprend un enseignement industriel et un enseignement commercial. Rénové en 2006, le diplôme propose seize spécialités industrielles de référence dans les domaines suivants : produits et solutions pour la construction ; matériels industriels ; énergie ; contrôle et conditionnement ; matériaux souples pour l'industrie et l'habillement. Les établissements offrent une spécialité de référence tout en développant des spécificités propres au bassin d'emploi local.

Le diplômé peut exercer son activité dans une entreprise industrielle ou commerciale. Il débute en tant que négociateur vente ou technico-commercial itinérant ou sédentaire. Après quelques années d'expérience il peut accéder à un poste à responsabilité en tant que chargé de clientèle, responsable d'achats, responsable grand compte, responsable commercial...

Voie scolaire

67

Lycée Henri Meck

10 rue Henri Meck - BP 145 - 67120 Molsheim Cedex - Tél. : 03 88 49 44 88 - Fax : 03 88 49 44 90

Site : <http://www.lyc-meck-molsheim.ac-strasbourg.fr>

Spécialité industrielle de référence : énergies renouvelables (pompe à chaleur, cellules photovoltaïque, panneaux solaires, bois-énergie).

Lycée polyvalent Jean Baptiste Schwilgué

1 rue du Stade - BP 209 - 67600 Sélestat Cedex - Tél. : 03 88 58 83 00 - Fax : 03 88 58 83 16

Site : <http://www.lyc-schwilque-selestat.ac-strasbourg.fr> - Professeur coordonnateur : Elisabeth Ritzenthaler

Spécialité industrielle de référence : vente de produits et services industriels.

Le BTS a pour but de correspondre aux attentes des entreprises du bassin d'emplois (fabricants et distributeurs) et englobe la vente de tout type de produits industriels (avec de plus en plus de solutions intégrant les "énergies renouvelables" : pompes à chaleur, panneaux photovoltaïques...) et les services industriels (avec notamment le développement des contrats de maintenance).

Cette formation est proposée aux bacheliers S/SI/STI ou bacheliers pro à spécialité industrielle.

68

Lycée agricole de Rouffach

8 aux Remparts - 68250 Rouffach - Tél. : 03 89 78 73 00 - Fax : 03 89 78 73 01

Site : <http://www.rouffach.educagri.fr>

- (BTSA Technico commercial)

Lycée Polyvalent Jean Mermoz

53 rue du docteur Hurst - 68300 Saint-Louis Cedex - Tél. : 03 89 70 22 70 - Fax : 03 89 70 22 89

Site : <http://www.lyceemermoz.com>

Spécialité industrielle de référence : électrotechnique et génie mécanique (productique).

Elèves de STG acceptés. Le groupe est alors scindé lors des matières professionnelles.

Apprentissage

67

Pôle formation CCI Strasbourg

234 avenue de Colmar - BP 40267 - 67000 Strasbourg Cedex 01 - Tél. : 03 88 43 08 80 - Fax : 03 88 43 08 81

Site : <http://www.pole-formation-cci.org> – Référente : Mme Ségolène ROURE au 03 88 430 889

Spécialité industrielle de référence : commercialisation de biens et services industriels (ancienne appellation : génie électrique et génie mécanique).

68

CFA du Lycée Gustave Eiffel

Rue Gustave Eiffel - 68700 Cernay Cedex - Tél. : 03 89 75 90 28 - Fax : 03 89 75 77 48

Site : <http://www.lycee-cfa-btp-cernay.fr>

Spécialité industrielle de référence : construction et aménagement de l'habitat (profil : Bac pro Technicien en Bâtiment Etudes et Economie de la Construction).

• **DUT Techniques de commercialisation**

Le titulaire de ce DUT est un collaborateur commercial polyvalent capable de vendre, acheter, distribuer, gérer des stocks.

Il exerce surtout ses fonctions dans la grande distribution, l'industrie ou la banque, ou dans une société de transport ou d'assurances. En début de carrière, il occupe généralement un poste de commercial, de représentant, de chargé de clientèle ou de chef de rayon. Après une première expérience, il pourra devenir cadre moyen, entrer dans une direction commerciale ou encadrer des équipes de vente.

Sa formation généraliste lui permet de s'adapter rapidement à de nombreux environnements ou fonctions. Il connaît le droit commercial, la comptabilité générale et analytique, les logiciels de Bureautique et de gestion. En gestion commerciale, il est

capable d'utiliser les techniques de la mercatique, de la promotion des ventes et de l'exportation. Au cours de sa formation, il a pu explorer plus particulièrement un secteur (le tourisme par exemple) ou une gamme de produits (produits alimentaires, produits bancaires...).

Voie scolaire

67
IUT Robert Schuman

72 route du Rhin - BP 10315 - 67400 Illkirch-Graffenstaden Cedex - Tél. : 03 68 85 89 00 - Fax : 03 68 85 86 05
Site : <http://iutrs.unistra.fr>

68
IUT de Colmar

34 rue du Grillenbreit - BP 50568 - 68000 Colmar Cedex - Tél. : 03 89 20 23 58 - Fax : 03 89 20 23 59
Site : <http://www.iutcolmar.uha.fr>

Apprentissage

68
IUT de Colmar

34 rue du Grillenbreit - BP 50568 - 68000 Colmar Cedex - Tél. : 03 89 20 23 58 - Fax : 03 89 20 23 59
Site : <http://www.iutcolmar.uha.fr>

• **Licence pro commerce spécialité technico-commercial**

La licence Pro technico commercial a pour objectif de développer les aptitudes en ingénierie technico-commerciale d'étudiants détenteurs d'un diplôme BAC+2, de profil technique, scientifique ou technologique. Elle dispense, en un an, une formation opérationnelle sur les techniques commerciales, la gestion et la pratique des langues étrangères.

Optant pour le système de l'alternance, elle place l'étudiant au cœur du monde professionnel pour qu'il se forge une expérience solide et décisive en vue d'une embauche dans un contexte favorable. Une adaptation selon votre cursus* : Electronique, informatique, Industrie, mécanique, Energie, sécurité, Chimie, biologie.

* ouverture de chaque option en fonction du nombre de candidats retenus.

Apprentissage

68
IUT de Colmar

34 rue du Grillenbreit - BP 50568 - 68000 Colmar Cedex - Tél. : 03 89 20 23 58 - Fax : 03 89 20 23 59
Site : <http://www.iutcolmar.uha.fr>

• **Licence pro commerce spécialité commercial dans l'environnement européen**

Voie scolaire

67
IUT Robert Schuman

72 route du Rhin - BP 10315 - 67400 Illkirch-Graffenstaden Cedex - Tél. : 03 68 85 89 00 - Fax : 03 68 85 86 05
Site : <http://iutrs.unistra.fr>

Apprentissage

67
IUT Robert Schuman

72 route du Rhin - BP 10315 - 67400 Illkirch-Graffenstaden Cedex - Tél. : 03 68 85 89 00 - Fax : 03 68 85 86 05
Site : <http://iutrs.unistra.fr>

QUELQUES FILIERES SPECIFIQUES EN ALSACE

Agent immobilier

• **BTS Professions immobilières**

Le titulaire de ce BTS exerce son activité au sein de cabinets d'administration de biens, d'agences immobilières ou de sociétés de promotion-construction. Il peut occuper un emploi de gestionnaire de biens locatifs, de gestionnaire de copropriété ou de négociateur immobilier.

Il peut remplir diverses fonctions. La fonction commerciale consiste à prospecter une clientèle potentielle de propriétaires, à sélectionner des locataires, à rédiger des contrats de mandat et des baux. Les autres activités regroupent la gestion des locations du point de vue de la comptabilité, de l'entretien et de l'assurance.

En cabinet gestionnaire de copropriétés, il assure l'administration des immeubles ainsi que la préparation et la tenue des réunions des conseils syndicaux et des assemblées générales. Il maîtrise non seulement les techniques commerciales, comptables, financières et fiscales propres à l'immobilier, mais aussi les techniques administratives et de communication.

Voie scolaire

Lycée polyvalent Martin Schongauer (68)

CS 20026 - 68000 Colmar Cedex - Tél. : 03 89 20 11 70 - Fax : 03 89 20 11 72

Site : <http://www.lycee-schongauer.fr>

Apprentissage

Pôle formation CCI Strasbourg (67)

234 avenue de Colmar - BP 40267 - 67000 Strasbourg Cedex 01 - Tél. : 03 88 43 08 80 - Fax : 03 88 43 08 81

Site : <http://www.pole-formation-cci.org>

En contrat de professionnalisation.

Tourisme

• **Licence pro Hôtellerie et Tourisme option Chef de Projet Touristique**

Voie scolaire

IUT de Colmar (68)

34 rue du Grillenbreit - BP 50568 - 68000 Colmar Cedex - Tél. : 03 89 20 23 58 - Fax : 03 89 20 23 59

Site : <http://www.iutcolmar.uha.fr>

Formation qui peut également se faire en formation continue.

Agent commercial dans le domaine viticole

• **Licence pro commerce spécialité vins et commerce**

Cette licence professionnelle mène aux métiers commerciaux, alliant dynamisme et responsabilités, en France ou à l'étranger.

Voie scolaire

IUT de Colmar (68)

34 rue du Grillenbreit - BP 50568 - 68000 Colmar Cedex - Tél. : 03 89 20 23 58 - Fax : 03 89 20 23 59

Site : <http://www.iutcolmar.uha.fr>

Apprentissage

IUT de Colmar (68)

34 rue du Grillenbreit - BP 50568 - 68000 Colmar Cedex - Tél. : 03 89 20 23 58 - Fax : 03 89 20 23 59

Site : <http://www.iutcolmar.uha.fr>

Liste non exhaustive ...