

Entreprises partenaires



En spécialité équipement de la maison

- Conforama
- But
- Castorama
- Ikea
- FNAC
- Boulanger
- Pulsat

En spécialité conseiller secteur automobile

- Centre du particulier
- Honda Sport Auto
- Renault

Recrutement

- Dossier de candidature à retirer au lycée F. Ozanam ou sur site internet
- Entretien de motivation



lycée Frédéric
OZANAM
CESSON-SÉVIGNÉ

99 rue de la Chalotais - CS 97704
35577 CESSON-SÉVIGNÉ CEDEX - FRANCE
Tél. 33 [0]2 99 83 97 40 - Fax. 33 [0]2 99 83 93 13
contact@ozanam35.fr - www.lycee-ozanam35.fr



Crédit photo : Photothèque Lycée F. Ozanam

SUPÉRIEUR

FORMATION
UNIQUE EN
BRETAGNE

FCIL

Vendeur équipement de la maison
Vendeur multimédia
Conseiller commercial secteur automobile
Formation Complémentaire d'Initiative Locale



www.lycee-ozanam35.fr



lycée Frédéric
OZANAM
CESSON-SÉVIGNÉ



Objectifs de la formation

En **1 an**, vous former au métier de **vendeur en grande surface spécialisée ou en concession automobile**. Répondre aux besoins locaux d'emplois des entreprises et vous permettre une insertion professionnelle.

Une formation rémunérée sous statut scolaire

- **Au lycée F. Ozanam, 2 jours par semaine :** apports théoriques en communication-marketing, négociation, économie / droit, gestion, spécialité, anglais commercial
- **En entreprise, 3 jours par semaine :** avec nos partenaires de Rennes Métropole où vous pourrez développer des compétences professionnelles en tant que vendeur spécialisé



Nous Rencontrer - Accès

- Accès Rennes **Rocade Est, sortie n° 17**, Porte de Tizé (plan détaillé accessible sur le site internet du lycée)
- Transports urbains : **Bus 64 / C6 / 31 / 207 / 214**
- **Lignes scolaires** spéciales quotidiennes depuis Rennes Gare et Rennes République
- SNCF : **Halte de Cesson-Sévigné**
- Visitez notre site Internet **www.lycee-ozanam35.fr** pour compléter votre information sur l'internat (mixte), les pratiques sportives et culturelles, la restauration, l'international, la pastorale

Les plus de la formation

- Gratification versée par l'entreprise aux stagiaires
- Formation courte sur 10 mois
- Un réseau d'entreprises partenaires pour faciliter votre intégration en stage
- Accompagnement personnalisé et coaching lors de votre recrutement et au cours de la formation
- Approche pédagogique professionnelle : travail avec l'utilisation d'outils numériques
- Missions professionnelles encadrées par le tuteur d'entreprise
- Validation des compétences professionnelles par le tuteur en entreprise et l'équipe enseignante
- Pour les titulaires d'un bac industriel, acquisition d'une double compétence technique et commerciale
- Développement de votre autonomie et prise rapide de responsabilités
- Co-enseignement de l'anglais commercial avec les professeurs de spécialité

Profil attendu

- Avoir le sens du relationnel
- Communicant et souriant
- Organisé et rigoureux
- Disponible et adaptable

Accès à la formation

- Titulaire d'un baccalauréat professionnel, technologique ou général ou d'un BTS
- Titulaire du permis de conduire (pour les vendeurs automobiles)

