

L'apprentissage, un choix très professionnel...

Grâce à l'IMT, je me projette mieux dans l'avenir

«J'ai un parcours d'études un peu atypique. Avec un profil plutôt scientifique, je me suis orientée en chimie à l'université mais l'atmosphère ne me convenait pas. Le fait d'être nombreux dans les promotions, un peu livré à soi-même et de suivre des cours très généraux, ce n'est pas forcément rassurant. J'avais besoin de me former à un métier et d'aller vers le concret.»

La jeune femme de 23 ans soupçonnait chez elle une certaine aisance relationnelle et un attrait pour le commerce. C'est en ce sens qu'elle suit aujourd'hui un baccalauréat professionnel en ARCU (Accueil, relation clients et usagers) à l'institut tout en travaillant au sein de la banque postale.

«L'IMT apporte justement à ses étudiants un cadre ainsi qu'un suivi individuel. Une véritable proximité s'instaure entre

les élèves et les professeurs. Ils sont très présents et compréhensifs. Je suis actuellement dans une classe de huit apprentis, ce qui permet d'approfondir et de travailler dans les meilleures conditions. Par rapport à une filière générale, nous avons moins de cours et cela facilite l'assimilation. Avec, mine de rien, beaucoup de liberté, il faut savoir faire preuve d'autonomie, de rigueur et de concentration. J'effectue mon bac pro en un an au lieu de deux, la formation dans toute sa globalité est donc, plutôt dense.

Dans la continuité de mon alternance, je souhaiterais exercer dans les assurances et le secteur bancaire. Grâce à l'IMT, je pense avoir trouvé ma voie et me projette mieux dans l'avenir. Cumuler théorie et pratique est très intéressant. On acquiert vite de l'expérience et on prend confiance en soi.»



Lydie Melombi, apprentie ARCU
(Vente/gestion/administration)

→ **75%**
Taux d'insertion
des apprentis

→ **2000**
entreprises
partenaires

→ **88%**
de réussite
dans le tertiaire

→ **15**
alternants
en moyenne
par classe

PAROLE D'EXPERT

RÉPONSES DE Philippe MARXGUT

Président Dirigeants Commerciaux de France Grenoble

1. Quel est le rôle des D.C.F. ?

Les Dirigeants Commerciaux de France sont une association professionnelle nationale œuvrant pour la promotion de la fonction commerciale. Nous regroupons plus de 2500 chefs d'entreprise et managers commerciaux, sur toute la France. Nos objectifs sont de favoriser la mise en réseau, valoriser la performance commerciale, sensibiliser les jeunes aux métiers de la vente et soutenir le développement des entreprises.

Les D.C.F sont présents auprès des établissements d'enseignements, au sein des organismes consulaires et dans les entreprises au quotidien.

Nous organisons chaque année des concours auprès des entreprises ou des

étudiants. Le CNC (Concours National de la Commercialisation) par exemple, est un exercice idéal pour les étudiants pour se confronter à des problématiques actuelles.

2. Quelles sont les perspectives en matière d'emploi dans votre secteur, quels métiers, quels diplômes ?

La fonction commerciale représente plus de 800 000 emplois en France. Plus d'une entreprise sur deux recrute activement des équipes commerciales.

Le déficit d'image des métiers commerciaux en France est avéré et injuste. Lorsque la jeunesse est confrontée à ses premiers choix d'orientation, le commerce leur est présenté comme une filière par défaut. Difficile alors de s'étonner que tant d'emplois dans la fonction commerciale ne soient pas pourvus.

Les marchés sont de plus en plus concurrentiels et les métiers de la fonction commerciale et du marketing sont primordiaux dans le monde de l'entreprise, autant dans la vente au consommateur (B2C) que la vente aux entreprises (B2B).

Les besoins existent dans tous les secteurs et pour tous les postes à tous les niveaux, de bac à bac+5.

3. Quelles sont les priorités de la profession en matière d'emploi des jeunes ?

Former de façon pragmatique sur la vente, accompagner la montée en compétence par un tutorat bienveillant et intégrer le savoir technique aux compétences requises.

Le savoir-faire est fondamental mais, dans

un monde en perpétuel bouleversement, le savoir être et la capacité d'adaptation voire d'anticipation vont faire la différence.

Il faut aussi redonner le goût aux jeunes du métier du commerce car les jeunes ont besoin du commerce mais le commerce a surtout besoin d'eux. Le commerce est un vrai métier motivant, passionnant et tourné vers l'humain.

4. L'alternance est-elle une solution pour vous ?

Oui, l'alternance est une excellente formule pour les jeunes mais également pour les entreprises. De par leurs formations, les jeunes apportent un regard neuf, c'est un enrichissement non négligeable pour les entreprises qui les accueillent.

En échange, ils peuvent approfondir leur connaissance de l'entreprise et du poste qu'ils souhaitent occuper. L'alternance c'est l'opportunité de bénéficier d'une première expérience dans le monde du travail. Cette expérience du monde de l'entreprise permet vraiment de faire la différence à l'embauche.



Dirigeants Commerciaux de France



Philippe MARXGUT

RÉUSSISSEZ L'ALTERNANCE jusqu'au BAC + 3



Chaque année, l'IMT forme plus de 2000 apprentis dans 80 métiers et 9 secteurs d'activité :



Energie



Tertiaire



Restauration



Métiers de
bouche



Bâtiment



Auto et Moto



Services



Soins et santé



Tourisme

www.imt-grenoble.fr // 10 rue Aimé Pupin // GRENOBLE // 04 76 28 26 98