



# Fiche d'animation pédagogique

## Atelier 1ère : commerce, éco gestion

Niveau concerné :  2<sup>nde</sup>  1<sup>ère</sup>  Terminale  
 2<sup>nde</sup> pro  1<sup>ère</sup> pro  Terminale pro

**Objectif général :** Valoriser et développer des actions d'information sur le thème de l'orientation et de l'insertion dans le cadre du « Parcours de Découverte des Métiers et des Formations (PDMF) » en collaboration avec partenaires externes

**Objectif opérationnel :** Apporter aux élèves des informations et une démarche active de recherche d'information et de réflexion sur les liens entre formation et emploi, orientation et insertion, mobilité et parcours professionnel

### Compétences travaillées

#### → Domaine 1 : la maîtrise de la langue française

- Items :**lire, écrire** : rédiger un texte bref, cohérent et ponctué, à partir de consignes données, **dire** : participer à un débat, à un échange verbal

#### → Domaine 7: l'autonomie et l'initiative

- Item : **être acteur de son parcours de formation et d'orientation** : se familiariser avec l'environnement économique, les entreprises, les métiers de secteurs et de niveaux de qualification variés ; **être capable de mobiliser ses ressources intellectuelles et physiques dans diverses situations** : être autonome dans son travail ; **faire preuve d'initiative** : s'engager dans un projet individuel, s'intégrer et coopérer dans un projet collectif, manifester curiosité, créativité, motivation à travers des activités conduites ou reconnues par l'établissement,

### Documents supports/Outils : diaporama atelier commerce gestion

Annexe 1 et Annexe 2, fiches APEC, site Pôle emploi

### Déroulement : 2h

#### Phase 1 : Connaissance des métiers (25 mn)

Les élèves étaient répartis en quatre groupes. Ils devaient tout d'abord classer une liste de métiers (fiche élève 1 : « classement des métiers par secteur pro. ») Puis faire le lien entre les intitulés des métiers et leur définition (fiche élève 2 « classement des métiers et activités principales »). Après une dizaine de minutes de travail en groupe des échanges avaient lieu avec les élèves durant quinze minutes environ. (Annexe 1 « activités principales »)

Les informations transmises aux élèves sur les secteurs Commerce/Distribution, Audit/Gestion, Banque/Assurance, Ressources Humaines et Marketing/Publicité ont été reprises du site ONISEP.

Par ailleurs, des fiches métiers ont été imprimées à partir des sites ONISEP, CIDJ, APEC et Pole Emploi. Elles ont été distribuées aux élèves. L'objectif était de mettre en avant des points communs et complémentaires entre les différentes fiches.

#### Phase 2 : Formations en Lorraine (15 mn)

Pour chaque formation, des informations ont été communiquées aux élèves au sujet des bacs conseillés, des taux de pression, des lieux de formation et des débouchés (exemple de métiers exercés après l'obtention des diplômes).

#### Phase 3 : Insertion professionnelle (10 mn)

Des indications sur le marché de l'emploi ont été données aux élèves à partir des fiches APEC.

Par ailleurs, des offres d'emploi (site APEC, Pole Emploi) ont été distribuées aux élèves. Ils avaient pour consigne de repérer les éléments importants d'une annonce à prendre en compte (nombre d'offres en Lorraine en fonction du secteur d'activité et du métier envisagé, le niveau d'étude et le(s) diplôme(s) demandés par l'employeur ainsi que les exigences de ce dernier (compétences, activités, etc.).

## Annexe 1 - Activités principales

### Commerce/Distribution

- Acheteur

Acheter les produits dont son entreprise a besoin, en négociant les meilleures conditions de prix, de délais et de service après-vente. Une fonction stratégique dans l'industrie et la grande distribution.

- Assistant de gestion en PME

Tour à tour comptable, commercial et secrétaire, il est le bras droit du dirigeant d'une PME. Un métier qui ne connaît pas la routine. Et qui demande d'être adaptable, polyvalence oblige.

- Attaché commercial

Véritable ambassadeur des marques qu'il représente, il est chargé de convaincre ses clients de vendre les produits dont il s'occupe, mais aussi de décrocher de nouveaux marchés.

- Chargé d'études économiques

Cet expert a les yeux rivés sur la conjoncture économique. À l'aide de savants calculs, il fait des prévisions pour un organisme public ou une entreprise. Il suit de près les marchés et la concurrence.

- Chef de rayon

Maillon essentiel de la grande distribution, il gère et anime, avec l'aide de son équipe, un rayon spécialisé. Son objectif : générer du trafic et faire progresser le chiffre d'affaires.

- Chef des ventes

Piloter une équipe de commerciaux sur une zone géographique ou une ligne de produits afin d'optimiser les ventes. Il encadre, pilote et conseille ses collaborateurs. Il recrute lui-même ses attachés commerciaux et assure leur formation.

- Commercial export

Il parcourt le monde. Objectif : développer les parts de marché de son entreprise à l'étranger, sur une zone géographique précise. Il est surtout chargé des marchés importants.

- Logisticien

Pour livrer à ses clients des produits finis (voitures, médicaments, pizzas surgelées...), toute entreprise doit recevoir des matières premières, les stocker et les transformer. Ces flux de marchandises sont gérés par ce professionnel.

- Marchandiseur

Les bonbons près des caisses de supermarchés, c'est lui. Les vins du mois en tête de rayon, c'est encore lui. Les présentoirs pour les promos, c'est toujours lui. Il met en scène les produits pour qu'ils soient remarqués... et achetés !

- Responsable de la promotion des ventes

Il met au point toutes sortes d'« opérations séduction » pour faire connaître une marque et stimuler les ventes. Pour cela, il consulte les professionnels du marketing, les publicitaires et les commerciaux qui oeuvrent sur le terrain.

	Métiers	Activités principales
1	Acheteur	G
2	Assistant de gestion en PME	C
3	Attaché commercial	A
4	Chargé d'études économiques	H
5	Chef de rayon	J
6	Chef des ventes	B
7	Commercial export	E
8	Logisticien	I
9	Marchandiseur	F
10	Responsable de la promotion des ventes	D

## Banque/Assurance

- Actuaire

Chargé de concevoir ou de modifier les contrats d'assurances, il se livre à de savants calculs avec, en ligne de mire, un triple objectif : maîtriser l'aléatoire, minimiser les pertes financières et dégager des bénéfices.

- Analyste de crédit

Prêter de l'argent, oui. Prendre des risques inconsidérés, non. Au sein d'une banque, ce professionnel étudie les garanties offertes par les particuliers et les entreprises qui souhaitent obtenir un prêt.

- Analyste financier

Spécialiste du placement en Bourse. Son rôle : aider les investisseurs à choisir les valeurs les moins risquées et les plus rentables.

- Chargé de clientèle banque

Connaissant parfaitement les produits proposés par sa banque et le profil de ses clients, il cherche la solution la plus adaptée et la plus rentable pour les deux parties. Un métier technique et commercial où la psychologie joue un rôle de premier plan.

- Courtier

Particuliers et entreprises comptent sur lui pour dénicher le meilleur contrat d'assurances au meilleur prix. Une prouesse que ce professionnel ne peut accomplir sans une bonne connaissance du marché et de solides talents de négociateur...

- Directeur d'agence bancaire

Tel le patron d'une petite entreprise, il assume de lourdes responsabilités. Motivant ses employés et soignant ses clients, il cherche à limiter les risques financiers tout en accroissant le chiffre d'affaires.

- Gestionnaire de contrats d'assurance

Il gère les dossiers des assurés. Il occupe un poste spécialisé dans la production (souscription de contrats) ou le règlement des indemnités.

- Guichetier

C'est la première personne à qui l'on a affaire quand on pousse la porte d'une agence bancaire. L'image de l'établissement repose donc en grande partie sur la qualité de son accueil. L'occasion idéale, pour un débutant, de faire ses preuves.

- Responsable du back office

Qu'il supervise le traitement des transactions réalisées en salle de marchés ou des dossiers de financement, le responsable de back office poursuit un même objectif : garantir la sécurité des opérations.

	Métiers	Activités principales
1	Actuaire	E
2	Analyste de crédit	A
3	Analyste financier	I
4	Chargé de clientèle banque	H
5	Courtier	B
6	Directeur d'agence bancaire	C
7	Gestionnaire de contrats d'assurance	G
8	Guichetier	D
9	Responsable du back office	F

## Audit/Gestion

- Auditeur externe

Il débute généralement sur des missions de commissariat aux comptes. Il s'agit de contrôler les comptes et l'information financière de sociétés. Ils se spécialisent, par la suite dans un secteur d'activités.

- Auditeur financier

Au sein des services d'une société, il mène son enquête, en toute discrétion et en toute indépendance, pour vérifier la régularité des comptes.

- Comptable

Dans une petite entreprise, Il enregistre des opérations (dépenses, recettes, investissements) au quotidien. Dans une grande entreprise, ils sont respectivement chargés de suivre le traitement des factures clients ou fournisseurs, de gérer la paie des salariés ou de mettre en place des tableaux de bord pour le contrôle de gestion.

- Consultant

L'entreprise cliente fait appel à lui pour identifier et analyser ses problèmes et rechercher des solutions. Par exemple, mettre en place un outil de ressources humaines ou une solution technologique innovante.

- Contrôleur de gestion

Avec les responsables des différents services ou de l'unité de production, il établit un plan pour atteindre les objectifs (niveau de production à réaliser, ressources à mettre en oeuvre...). Il analyse en permanence les résultats de l'activité, rédigeant des rapports pour la direction.

- Credit manager

Avant de signer un contrat important, une entreprise doit s'entourer de garanties et s'assurer que le client est solvable. Pour cela, il analyse les états financiers et le comportement de paiement du client. Il définit les conditions optimales de règlement. Et si un client ne paie pas, il multiplie les relances.

- Développeur économique

Les collectivités locales font appel à ces professionnels pour créer un environnement favorable à l'implantation d'entreprises. Il réalise des études avant de poser un diagnostic. Une enquête de terrain permet d'identifier les atouts et les faiblesses du tissu industriel.

- Expert-Comptable

Il met en place une comptabilité analytique, élabore des budgets prévisionnels ou recherche un financement. Il conseille les entreprises et favorise leur développement. Gestion, finance, fiscalité, organisation, informatique...

- Juriste

Plans sociaux, contrats de travail, loi sur les retraites... De quoi se perdre dans le maquis juridique de la législation. D'où la nécessité pour les entreprises ou les administrations de faire appel à lui.

	Métiers	Activités principales
1	Auditeur externe	B
2	Auditeur financier	F
3	Comptable	I
4	Consultant	A
5	Contrôleur de gestion	H
6	Credit manager	C
7	Développeur économique	D
8	Expert-comptable	G
9	Juriste	E

## Ressources humaines

- Assistant en ressources humaines

Ce métier permet d'aborder tous les aspects des ressources humaines. De quoi se forger une expérience pour évoluer vers le recrutement, la formation ou un poste de responsable. Remplir les bordereaux de charges sociales, suivre les dossiers de maladie et de prévoyance, les absences et les départs de salariés...

- Responsable de formation

Améliorer les compétences des salariés, répondre à leurs attentes, l'enjeu est de taille pour les entreprises, soucieuses de rester compétitives.

- Responsable de la rémunération

Il supervise la préparation et le contrôle de la paie en encadrant une équipe de techniciens. Garant d'une bonne gestion administrative du personnel, il veille au respect de la législation du travail, à l'application des règles sociales et conventionnelles de l'entreprise.

- Responsable des ressources humaines

Il est chargé de mettre en oeuvre la stratégie définie au siège de l'entreprise en matière de gestion du personnel et de développement des effectifs. Il veille au respect des obligations légales en appliquant la réglementation relative au droit du travail et cherche à améliorer les conditions et l'organisation du travail.

	Métiers	Activités principales
1	Assistant en ressources humaines	C
2	Responsable de formation	D
3	Responsable de la rémunération	A
4	Responsable des ressources humaines	B

## Marketing/Publicité

- Chargé d'études en marketing

Avant de lancer un nouveau produit ou un nouveau service sur le marché, il analyse les attentes des clients (en élaborant des questionnaires) et l'offre de la concurrence pour assurer au maximum le succès commercial.

- Chargé d'études média

Grâce à lui, les campagnes publicitaires bénéficient d'une excellente visibilité et atteignent leur cible. Fin stratège, il s'appuie sur des données chiffrées, mais se fie également à son intuition.

- Chef de produit marketing

Il est responsable d'un type d'articles ou d'une gamme entière depuis sa conception jusqu'à sa commercialisation. Il coordonne les actions commerciales et de promotion (publicité, plan marketing) en respectant un budget.

- Chef de publicité

Proposer divers supports de publicité (pages, spots TV ou radio, affiches...) pour promouvoir un produit, telle est la mission de ce professionnel. Chez un annonceur, en agence ou dans une régie publicitaire, ses conditions de travail sont variables.

- Concepteur multimédia

Ce spécialiste de l'interactivité, crée des produits multimédia en mêlant sons, textes et images et en collaborant avec des graphistes, des auteurs, des développeurs, des webdesigners.

	Métiers	Activités principales
1	Chargé d'études en marketing	A
2	Chargé d'études média	E
3	Chef de produit marketing	B
4	Chef de publicité	C
5	Concepteur multimédia	D

## Annexe 2

### Classement des métiers par secteur professionnel

#### ***Commerce/Distribution***

Acheteur (bac+3, bac+5)  
Assistant de gestion en PME (bac+2, bac+3)  
Attaché commercial (bac+2/+3, bac+5)  
Chargé d'études économiques (bac+5)  
Chef de rayon (bac+2/+3)  
Chef des ventes (bac+2/+3, bac+5)  
Commercial export (bac+2/+3, bac+5)  
Logisticien (bac+2/+3, bac+5)  
Marchandiseur (bac+2/+3, bac+5)  
Responsable de la promotion des ventes (bac+2/+3, bac+5)

#### ***Banque/Assurance***

Actuaire (bac+5)  
Analyste de crédit (bac+5)  
Analyste financier (bac+5)  
Chargé de clientèle banque (bac+2/+3, bac+5)  
Courtier (bac+2/+3, bac+5)  
Directeur d'agence bancaire (bac+5)  
Gestionnaire de contrats d'assurance (bac+2/+3, bac+5)  
Guichetier (bac+2/+3)  
Responsable du back office (bac+5)

#### ***Audit/Gestion***

Auditeur externe (bac+5)  
Auditeur financier (bac+5)  
Comptable (bac+2/3)  
Consultant (bac+5)  
Contrôleur de gestion (bac+5)  
Credit manager (bac+5)  
Développeur économique (bac+5)  
Expert-comptable (bac+8)  
Juriste (bac+5 minimum)  
Ressources humaines  
Assistant en ressources humaines (bac+3, bac+5)  
Responsable de formation (bac+3, bac+5)  
Responsable de la rémunération (bac+2, bac+5)  
Responsable des ressources humaines (bac+5)

#### ***Marketing/Publicité***

Chargé d'études en marketing (bac+5)  
Chargé d'études média (bac+5)  
Chef de produit marketing (bac+5)  
Chef de publicité (bac+5)  
Concepteur multimédia (bac+2/+3, bac+5)

## Annexe 3

### Classement des métiers par secteur professionnel

#### **Secteurs professionnels :**

A : Commerce/Distribution

B : Banque/Assurance

E : Marketing/Publicité

C : Audit/Gestion

D : Ressources Humaines

Métier	Secteur	Bac+2/+3	Bac +5
Acheteur	A	X	X
Actuaire	B		X
Analyste de crédit	B		X
Analyste financier	B		X
Assistant de gestion en PME	A	X	X
Assistant en ressources humaines	D	X	X
Attaché commercial	A	X	X
Auditeur externe	C		X
Auditeur financier	C		X
Chargé d'études économiques	A		X
Chargé d'études en marketing	E		X
Chargé d'études média	E		X
Chargé de clientèle banque	B	X	X
Chef de publicité	E		X
Chef de produit marketing	E		X
Chef de rayon	A	X	
Chef des ventes	A	X	X
Commercial export	A	X	X
Comptable	C	X	
Concepteur multimédia	E	X	X
Consultant	C		X
Contrôleur de gestion	C		X
Courtier	B	X	X
Credit manager	C		X
Développeur économique	C		X
Directeur d'agence bancaire	B		X
Expert-comptable	C		+8
Gestionnaire de contrats d'assurance	B	X	X
Guichetier	B	X	
Juriste	C		X
Logisticien	A	X	X
Marchandisseur	A	X	X
Responsable de formation	D	X	X
Responsable de la promotion des ventes	A	X	X
Responsable de la rémunération	D	X	X
Responsable des ressources humaines	D		X
Responsable du back office	B		X



## Fiche élève 1

### Atelier commerce/éco/gestion

#### **Classement des métiers par secteur professionnel**

##### Secteurs professionnels :

A : Commerce/Distribution  
 B : Banque/Assurance  
 C : Audit/Gestion  
 D : Ressources Humaines  
 E : Marketing/Publicité

Métiers	Secteur	Bac+2/+3	Bac +5
Acheteur			
Actuaire			
Analyste de crédit			
Analyste financier			
Assistant de gestion en PME			
Assistant en ressources humaines			
Attaché commercial			
Auditeur externe			
Auditeur financier			
Chargé d'études économiques			
Chargé d'études en marketing			
Chargé d'études média			
Chargé de clientèle banque			
Chef de publicité			
Chef de produit marketing			
Chef de rayon			
Chef des ventes			
Commercial export			
Comptable			
Concepteur multimédia			
Consultant			
Contrôleur de gestion			
Courtier			
Crédit manager			
Développeur économique			
Directeur d'agence bancaire			
Expert-comptable			
Gestionnaire de contrats d'assurance			
Guichetier			
Juriste			
Logisticien			
Marchandisseur			
Responsable de formation			
Responsable de la promotion des ventes			
Responsable de la rémunération			
Responsable des ressources humaines			
Responsable du back office			



## Fiche élève 2

### Atelier commerce/éco/gestion

#### Classement des métiers par secteur professionnel

#### Commerce/Distribution

	<b>Métiers</b>	<b>Activités principales</b>
1	Acheteur	
2	Assistant de gestion en PME	
3	Attaché commercial	
4	Chargé d'études économiques	
5	Chef de rayon	
6	Chef des ventes	
7	Commercial export	
8	Logisticien	
9	Marchandisseur	
10	Responsable de la promotion des ventes	

	<b>Activités principales</b>
A	Véritable ambassadeur des marques qu'il représente, il est chargé de convaincre ses clients de vendre les produits dont il s'occupe, mais aussi de décrocher de nouveaux marchés.
B	Piloter une équipe de commerciaux sur une zone géographique ou une ligne de produits afin d'optimiser les ventes. Il encadre, pilote et conseille ses collaborateurs. Il recrute lui-même ses attachés commerciaux et assure leur formation.
C	Tour à tour comptable, commercial et secrétaire, il est le bras droit du dirigeant d'une PME. Un métier qui ne connaît pas la routine. Et qui demande d'être adaptable, polyvalence obligée.
D	Il met au point toutes sortes d'« opérations séduction » pour faire connaître une marque et stimuler les ventes. Pour cela, il consulte les professionnels du marketing, les publicitaires et les commerciaux qui oeuvrent sur le terrain.
E	Il parcourt le monde. Objectif : développer les parts de marché de son entreprise à l'étranger, sur une zone géographique précise. Il est surtout chargé des marchés importants.
F	Les bonbons près des caisses de supermarchés, c'est lui. Les vins du mois en tête de rayon, c'est encore lui. Les présentoirs pour les promos, c'est toujours lui. Il met en scène les produits pour qu'ils soient remarqués... et achetés !
G	Acheter les produits dont son entreprise a besoin, en négociant les meilleures conditions de prix, de délais et de service après-vente. Une fonction stratégique dans l'industrie et la grande distribution.
H	Cet expert a les yeux rivés sur la conjoncture économique. À l'aide de savants calculs, il fait des prévisions pour un organisme public ou une entreprise. Il suit de près les marchés et la concurrence.
I	Pour livrer à ses clients des produits finis (voitures, médicaments, pizzas surgelées...), toute entreprise doit recevoir des matières premières, les stocker et les transformer. Ces flux de marchandises sont gérés par ce professionnel.
J	Maillon essentiel de la grande distribution, il gère et anime, avec l'aide de son équipe, un rayon spécialisé. Son objectif : générer du trafic et faire progresser le chiffre d'affaires.

## Banque/Assurance

	<b>Métiers</b>	<b>Activités principales</b>
1	Actuaire	
2	Analyste de crédit	
3	Analyste financier	
4	Chargé de clientèle banque	
5	Courtier	
6	Directeur d'agence bancaire	
7	Gestionnaire de contrats d'assurance	
8	Guichetier	
9	Responsable du back office	

	<b>Principales activités</b>
A	Prêter de l'argent, oui. Prendre des risques inconsidérés, non. Au sein d'une banque, ce professionnel étudie les garanties offertes par les particuliers et les entreprises qui souhaitent obtenir un prêt.
B	Particuliers et entreprises comptent sur lui pour dénicher le meilleur contrat d'assurances au meilleur prix. Une prouesse que ce professionnel ne peut accomplir sans une bonne connaissance du marché et de solides talents de négociateur...
C	Tel le patron d'une petite entreprise, il assume de lourdes responsabilités. Motivant ses employés et soignant ses clients, il cherche à limiter les risques financiers tout en accroissant le chiffre d'affaires.
D	C'est la première personne à qui l'on a affaire quand on pousse la porte d'une agence bancaire. L'image de l'établissement repose donc en grande partie sur la qualité de son accueil. L'occasion idéale, pour un débutant, de faire ses preuves.
E	Chargé de concevoir ou de modifier les contrats d'assurances, il se livre à de savants calculs avec, en ligne de mire, un triple objectif : maîtriser l'aléatoire, minimiser les pertes financières et dégager des bénéfices.
F	Qu'il supervise le traitement des transactions réalisées en salle de marchés ou des dossiers de financement, le responsable de back office poursuit un même objectif : garantir la sécurité des opérations.
G	Il gère les dossiers des assurés. Il occupe un poste spécialisé dans la production (souscription de contrats) ou le règlement des indemnités.
H	Connaissant parfaitement les produits proposés par sa banque et le profil de ses clients, il cherche la solution la plus adaptée et la plus rentable pour les deux parties. Un métier technique et commercial où la psychologie joue un rôle de premier plan.
I	Spécialiste du placement en Bourse. Son rôle : aider les investisseurs à choisir les valeurs les moins risquées et les plus rentables.

## Audit/Gestion

	<b>Métiers</b>	<b>Activités principales</b>
1	Auditeur externe	
2	Auditeur financier	
3	Comptable	
4	Consultant	
5	Contrôleur de gestion	
6	Crédit manager	
7	Développeur économique	
8	Expert-comptable	
9	Juriste	

	<b>Principales activités</b>
<b>A</b>	L'entreprise cliente fait appel à lui pour identifier et analyser ses problèmes et rechercher des solutions. Par exemple, mettre en place un outil de ressources humaines ou une solution technologique innovante.
<b>B</b>	Il débute généralement sur des missions de commissariat aux comptes. Il s'agit de contrôler les comptes et l'information financière de sociétés. Ils se spécialisent, par la suite dans un secteur d'activités.
<b>C</b>	Avant de signer un contrat important, une entreprise doit s'entourer de garanties et s'assurer que le client est solvable. Pour cela, il analyse les états financiers et le comportement de paiement du client. Il définit les conditions optimales de règlement. Et si un client ne paie pas, il multiplie les relances.
<b>D</b>	Les collectivités locales font appel à ces professionnels pour créer un environnement favorable à l'implantation d'entreprises. Il réalise des études avant de poser un diagnostic. Une enquête de terrain permet d'identifier les atouts et les faiblesses du tissu industriel.
<b>E</b>	Plans sociaux, contrats de travail, loi sur les retraites... De quoi se perdre dans le maquis juridique de la législation. D'où la nécessité pour les entreprises ou les administrations de faire appel à lui.
<b>F</b>	Au sein des services d'une société, il mène son enquête, en toute discréetion et en toute indépendance, pour vérifier la régularité des comptes.
<b>G</b>	Il met en place une comptabilité analytique, élabore des budgets prévisionnels ou recherche un financement. Il conseille les entreprises et favorise leur développement. Gestion, finance, fiscalité, organisation, informatique...
<b>H</b>	Avec les responsables des différents services ou de l'unité de production, il établit un plan pour atteindre les objectifs (niveau de production à réaliser, ressources à mettre en oeuvre...). Il analyse en permanence les résultats de l'activité, rédigeant des rapports pour la direction.
<b>I</b>	Dans une petite entreprise, Il enregistre des opérations (dépenses, recettes, investissements) au quotidien. Dans une grande entreprise, ils sont respectivement chargés de suivre le traitement des factures clients ou fournisseurs, de gérer la paie des salariés ou de mettre en place des tableaux de bord pour le contrôle de gestion.

## Ressources humaines

	<b>Métiers</b>	<b>Activités principales</b>
1	Assistant en ressources humaines	
2	Responsable de formation	
3	Responsable de la rémunération	
4	Responsable des ressources humaines	

	<b>Activités principales</b>
A	Il supervise la préparation et le contrôle de la paie en encadrant une équipe de techniciens. Garant d'une bonne gestion administrative du personnel, il veille au respect de la législation du travail, à l'application des règles sociales et conventionnelles de l'entreprise.
B	Il est chargé de mettre en oeuvre la stratégie définie au siège de l'entreprise en matière de gestion du personnel et de développement des effectifs. Il veille au respect des obligations légales en appliquant la réglementation relative au droit du travail et cherche à améliorer les conditions et l'organisation du travail.
C	Ce métier permet d'aborder tous les aspects des ressources humaines. De quoi se forger une expérience pour évoluer vers le recrutement, la formation ou un poste de responsable. Remplir les bordereaux de charges sociales, suivre les dossiers de maladie et de prévoyance, les absences et les départs de salariés...
D	Améliorer les compétences des salariés, répondre à leurs attentes, l'enjeu est de taille pour les entreprises, soucieuses de rester compétitives.

## Marketing/Publicité

	<b>Métiers</b>	<b>Activités principales</b>
1	Chargé d'études en marketing	
2	Chargé d'études média	
3	Chef de produit marketing	
4	Chef de publicité	
5	Concepteur multimédia	

	<b>Activités principales</b>
A	Avant de lancer un nouveau produit ou un nouveau service sur le marché, il analyse les attentes des clients (en élaborant des questionnaires) et l'offre de la concurrence pour assurer au maximum le succès commercial.
B	Il est responsable d'un type d'articles ou d'une gamme entière depuis sa conception jusqu'à sa commercialisation. Il coordonne les actions commerciales et de promotion (publicité, plan marketing) en respectant un budget.
C	Proposer divers supports de publicité (pages, spots TV ou radio, affiches...) pour promouvoir un produit, telle est la mission de ce professionnel. Chez un annonceur, en agence ou dans une régie publicitaire, ses conditions de travail sont variables.
D	Ce spécialiste de l'interactivité, crée des produits multimédia en mêlant sons, textes et images et en collaborant avec des graphistes, des auteurs, des développeurs, des webdesigners.
E	Grâce à lui, les campagnes publicitaires bénéficient d'une excellente visibilité et atteignent leur cible. Fin stratège, il s'appuie sur des données chiffrées, mais se fie également à son intuition.