

Niveau **BAC + 2**

Durée : **2 ANS**

Initial

Alternance

Vous serez un vendeur/attaché commercial, capable de gérer une relation client dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation. Vous vous inscrirez dans une logique de réseau en privilégiant le travail coopératif.



PROGRAMME

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION FRANÇAISE

- La maîtrise des techniques d'expression écrite (synthèse, vocabulaire, syntaxe)

ANGLAIS

- La communication commerciale orale à caractère professionnel

ECONOMIE GÉNÉRALE

- La coordination des décisions économiques par l'échange
- Le financement des activités économiques

DROIT

- Les différentes structures juridiques des entreprises et leur organisation
- Le contrat : support de l'activité de l'entreprise

MANAGEMENT DES ENTREPRISES

- L'élaboration d'une stratégie d'entreprise et la mobilisation des ressources
- La logique entrepreneuriale et managériale, la stratégie en entreprise
- Les ressources technologiques
- Les principales configurations structurelles d'une entreprise
- La gestion des ressources humaines
- Politique de financement de l'entreprise (autofinancement, emprunt...).

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

MARKETING

- Le contexte de l'action commerciale et l'analyse de la clientèle
- L'adaptation des solutions commerciales aux cibles prospects / clients

MANAGEMENT

- Le cadre managérial
- Les orientations managériales
- Le management opérationnel

COMMUNICATION COMMERCIALE

- La communication dans la relation professionnelle et managériale
- Les fondamentaux de la négociation commerciale, (la négociation entreprise / particulier, entreprise / distributeur), dans toutes ses dimensions (B to B ou B to C)

GESTION

- La gestion des marges de manœuvre dans la négociation
- La gestion de la rentabilité et du risque client
- La gestion de l'action commerciale

CONDUITE ET PRÉSENTATION DE PROJETS COMMERCIAUX

- L'information commerciale : exploiter et développer
- L'organisation: planifier et gérer l'activité commerciale, la prise de décision commerciale
- Construction et mise en oeuvre d'un projet commercial réalisé en entreprise: analyse de la situation, problématique, prise de décision, mise en oeuvre des solutions, communication face à face, travail en équipe

DÉBOUCHÉS

Conseiller/attaché commercial - Agent commercial - Conseiller/chargé de clientèle - Prospecteur/ Téléprospecteur - Animateur des ventes - Responsable de secteur - Négociant/distributeur - Responsable de prospection

PROJETS ET PRATIQUES PROFESSIONNELLES

- Communication commerciale : des fiches d'activités présentant et analysant des situations réelles auxquelles vous avez été confrontées en entreprise.
- Conduite et présentation de projets commerciaux : identifier un projet commercial en fonction du besoin de l'entreprise que vous avez repéré au cours de vos missions. L'objectif pour vous sera de définir comment répondre à ce besoin.

DÉMARCHE ET TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES

- Des séminaires professionnels : Intervenant de différents domaines et secteurs d'activité
- Études de cas
- Jeux de rôle
- Semaine dédiée au challenge de la négociation commerciale !
- Mises en situation

Statut, contrat, durée & rythme

Statuts possibles :

- En alternance : Statut salarié, en contrat de professionnalisation de 24 mois, 2 jours de formation par semaine et le reste du temps en entreprise.
- En convention de stage : Statut étudiant, 1500h sur 2 ans, 3 jours de formation par semaine.
- Possibilité de faire la 1ère année en initial et de basculer en alternance la 2ème année.

Conditions d'Admission

- Bac
- Étude du dossier de candidature, tests, entretien individuel et collectif

Accompagnement

- Ateliers « Construire son projet professionnel » et « Techniques de recherche d'emploi »
- Coaching individualisé
- Positionnement sur les offres de nos entreprises partenaires

Validation

- BTS Négociation Relation Client, Diplôme d'Etat - Niveau III (Bac + 2)

