

Formation accessible aux personnes en situation de
handicap : Contact référent handicap :
CHEY Champa - 07.56.95.33.23



Prérequis :

- Titulaire d'un baccalauréat ou titre de Niveau IV RNCP et 4 Européen
- Formation accessible en contrat d'apprentissage

Modalités / délai d'accès :

- Admission sur dossier de candidature et entretien individuel de Février à Octobre

Objectif :

Acquérir les compétences professionnelles pour concevoir et mettre en œuvre une politique commerciale pour bâtir une relation client à la fois lucrative et pérenne.

Conditions tarifaires:

- Contrat de professionnalisation: Prise en charge totale par l'OPCO / Branches professionnelles
- Contrat d'apprentissage: Prise en charge totale par l'OPCO / Critères France Compétences

Missions :

Mise en œuvre d'une stratégie commerciale et marketing
Développement de la relation client
Prospection clientèle, négociation vente, animation de réseaux

Poursuite d'études:

Licence
Licence professionnelle
Bachelor (Bac+3)
Tout domaine

Débouchés :

Commerciale
Négociateur.trice
Conseiller.e clientèle
Animateur.trice réseaux
Chargé.e d'affaires
etc

Moyens techniques et d'encadrement

Règlement Intérieur
Livret d'accueil et de suivi
Salles de cours
Plateforme numérique

Organisation de l'action de formation

Formation continue
Accès à une plateforme numérique regroupant les ressources pédagogiques

Durée : 18 à 24 mois
1350 H

Rythme: 2 jours de cours par semaine

Suivi de l'exécution de la formation

Feuilles d'émargement
Attestation de suivi en formation
Livret de suivi entreprise
Bulletin semestriel

Dispositif d'évaluation et sanction

Livret scolaire
Bulletin semestriel
Epreuves finales écrites et orales

Culture Générale et Expression

80h - Coefficient 3 - Epreuve écrite de 4h

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question
- Communiquer oralement: savoir s'adapter à la situation et organiser un message oral

Relation client et négociation vente

220h - Coefficient 5 - Epreuve orale de 1h

- Développement de clientèle
- Négociation, vente et valorisation de la relation client
- Animation de la relation client
- Veille et expertises commerciales

Anglais

120h - Coefficient 3 - Epreuve écrite de 2h coefficient 1,5
& Epreuve orale de 20 + 20 mn coefficient 1,5

- Compréhension de la langue écrite
- Savoir s'exprimer à l'oral
- Compréhension de documents écrits
- Production et interactions orales

Relation client à distance et digitalisation

150h - Coefficient 4 - Epreuve écrite de 3h + épreuve orale de 40 mn

- Gestion de la relation client à distance
- Gestion de la e-relation client
- Gestion de la vente e-commerce

Culture Economique, Juridique et Managériale

170h - Coefficient 3 - Epreuve écrite de 4h

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions en mobilisant des notions économiques, juridiques, ou managériales
- Etablir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions argumentées
- Les fonctions économiques et les relations économiques internationales avec une approche méthodologique

Relation client et animation de réseaux

150h - Coefficient 3 - Epreuve orale de 40 mn

- Animation de réseaux de distributeurs
- Animation de réseaux de partenaires
- Animation de réseaux de vente directe



**81 rue marius carrieu
34070 Montpellier**

contact@ares-bs.fr

https://ares-bs.fr

