



**Certificateur : Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche**

À l'issue de cette formation, vous serez capable de faire face aux diverses mutations constantes du monde du commerce en occupant une place centrale dans les stratégies commerciales de votre structure et de valider le diplôme de niveau 5

Echéance d'enregistrement : du 01/01/2024 au 31/12/2028

## PROGRAMME

- U1 Culture Générale et Expression
- U2 Langue Vivante Étrangère
- U3 Culture Économique, Juridique et Managériale
- U4 Relation Client et Négociation-Vente
- U5 Relation Client à Distance et Digitalisation
- U6 Relation Client et Animation de Réseaux

*Langue vivante étrangère LV2 (facultatif)*

**Prérequis : La formation est ouverte à tout public de niveau baccalauréat ou équivalent**

## DÉROULÉ DE LA FORMATION

**Horaires :** 08h30 - 17h30 (dont une heure de pause déjeuner)

**Lieu :** 9 Quai de Rotterdam 68110 ILLZACH

**Durée :** 1353h

**Alternance :** Alternance entre cours théoriques et pratiques en présentiel à raison de deux à trois jours par semaine (lundi/mardi/mercredi)

**Pédagogie :** Méthodes expositive, démonstrative, interrogative et active à l'aide d'apports théoriques et pratiques, de mises en situation réelles en présentiel

**Modalités d'évaluation :** Évaluation des compétences tout au long de la formation et passage de l'examen sous forme ponctuelle à l'écrit et à l'oral en fin de formation

**Modalités pédagogiques:** Méthodes expositive, démonstrative, interrogative et active à l'aide d'apports théoriques et pratiques, de mises en situation réelles en présentiel

**Moyens :** Salles de classe, Tableaux Blancs Interactifs, PC portables, Licence Office 365 pour les étudiants, espace coworking

**Inscription :** Parcoursup et/ou dossier de pré-inscription à remplir à la suite d'un entretien

**Modalités d'accès :** Accessible aux personnes en situation de handicap

## OBJECTIFS

- Être capable de s'intégrer dans un secteur d'activité, une organisation avec tout type de clientèle
- Être capable de gérer les différents points de contacts physiques et digitaux
- Être capable d'instaurer des relations de confiance durables avec les futurs clients
- Être capable de s'adapter aux différentes mutations des métiers commerciaux

## SUITE DE PARCOURS

**Métiers visés :** Vendeur(se), Représentant(e), Commercial(e) terrain, Négociateur(rice), Délégué(e) commercial(e), Conseiller(ère) commercial(e), Chargé(e) d'affaires ou de clientèle, Technico-commercial(e), Assistant(e) responsable e-commerce, Télévendeur(se), Marchandiseur, Chef(fe) de secteur

**Poursuites d'études :** Licence professionnelle dans les domaines du commerce, du marketing ou encore de la banque et des finances, BUT techniques de commercialisation, BUT gestion des entreprises, Bachelor dans le domaine du commerce, de la vente, la négociation, la gestion, le management ou encore la communication, Licence générale dans l'économie-gestion, le

**Passerelles :** Licence générale ou professionnelle, Programme Grandes Écoles, écoles de commerce, BTS conseil et commercialisation de solutions techniques, BTS management commercial opérationnel

## LES TAUX

- Taux de réussite : 1ère session en 2024
- Taux de satisfaction : 1ère session en 2024