



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.

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)

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

PRÉREQUIS

- Maîtriser les savoirs de base en lecture, écriture et calculs en français
- Être titulaire du baccalauréat ou équivalent
- Être capable de travailler seul et en équipe
- Avoir un bon sens du relationnel

ORGANISATION

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 jours par semaine (lundi et mardi pour les 1^{ère} année et mercredi et jeudi pour les 2^{ème} année)

Pédagogie : apports théoriques et pratiques, mises en situation réelles

Modalités d'évaluation : évaluation tout au long de la formation et évaluation ponctuelle à l'écrit et à l'oral en fin d'année

Moyens : salles de classe équipées d'un tableau numérique, local repas, parking, wifi

Inscription : parcourup et/ou dossier d'inscription à remplir à la suite d'un entretien

Modalités d'accès : accessible aux personnes en situation de handicap

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 le domaine commercial, Licence générale dans l'économie-gestion ou en sciences de gestion, école supérieure de commerce ou de gestion, école spécialisée