

DURÉE

- 1350 heures sur 2 ans, en contrat d'apprentissage

VALIDATION

- Diplôme Niveau III – Bac + 2

PUBLIC VISE

- Jeunes de moins de 30 ans en recherche d'emploi et de qualification (contrat d'apprentissage)
- Salarié, demandeur d'emploi.

CONDITIONS D'ADMISSION ET PRÉ-REQUIS

- Accès Être titulaire d'un diplôme de niveau IV
ou
- > Justifier d'une expérience professionnelle d'au moins trois ans dans une activité en rapport avec la finalité de la formation

LES STRUCTURES D'ACCUEIL

- Des entreprises de toutes tailles, dans lesquelles le titulaire du BTS NDRC exerce son activité, propose des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels.
- Des entreprises industrielles ou de distribution
- Des entreprises des prestations de services aux particuliers ou aux entreprises

OBJECTIFS DE LA FORMATION ET METIERS VISÉS

Former des commerciaux qui, en fonction de leur expérience, de la taille de l'entreprise, exercent à plusieurs niveaux de responsabilité et seront capables d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G) et seront capables d'évoluer dans des postes de :

- Prospecteur, téléprospecteur, télévendeur, conseiller client à distance, promoteur des ventes, animateur des ventes, animateur réseau, animateur commercial site e-commerce
- Représentant, commercial terrain, négociateur, délégué, attaché commercial, chargé de clientèle, agent commercial, merchandiseur, vendeur à domicile,....

Perspectives d'évolution : chef des ventes, responsable des ventes, superviseur, assistant manager, Rédacteur web e-commerce, responsable e-commerce, animateur commercial de communautés web

PROGRAMME DE LA FORMATION

Compétences professionnelles

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation des compétences
- Organisation et management de l'activité commerciale
- Mise en œuvre de la politique commerciale
- Production des informations commerciales

Matières générales et savoirs associés

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Culture Economique Juridique et Managériale
- Relation client et Négociation – Vente
- Maîtrise des outils numériques
- Management de l'équipe commerciale
- Communication
- Gestion commerciale et gestion de projet

AVANTAGES POSSIBLES POUR L'ENTREPRISE

- Ils sont liés aux mesures favorisant l'insertion des jeunes par le biais d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation (et selon les mesures en vigueur) : exonération de charges, rémunération du jeune selon un certain pourcentage du SMIC, formation prise en charge ...

LIEU DE FORMATION

- CCI FORMATION
5, rue Jean-Antoine CHAPTAL
57 070 METZ

Votre contact :

METZ Tél. 03 87 39 46 00

alternance@moselle.cci.fr

www.cciformation.org

