

La formation

1 Programme

Enseignement professionnel :

Relation client et négociation-vente

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

Relation client à distance et digitalisation

- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

Relation client et animation de réseaux

- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

Atelier de professionnalisation

Marketing digital

Enseignement Général

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère (anglais)
- Culture économique, juridique et managériale
- Bureautique

Et après ?

4 Poursuite de formation

Responsable de commerces et de la distribution - NEGOVENTIS (Bachelor)

Responsable de Développement Commercial - NEGOVENTIS (Bachelor)

Tous diplômes ou titres de niveau 6 (BAC + 3) dans les univers du commerce, marketing, gestion, management

2 Méthodes pédagogiques

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance des apprentissages, entre le centre de formation, et l'entreprise formatrice. Pour donner du sens aux apprentissages, l'alliance entre apports théoriques et applications pratiques est systématiquement recherchée. L'équipe pédagogique -constituée pour partie de professionnels reconnus dans leur métier - propose des situations d'apprentissages concrètes, variées et professionnalisantes.

Nous proposons également une modularisation et une individualisation des parcours de formation.

Pour découvrir nos équipements, retrouver ces informations sur notre page Filière et /ou Campus.

3 Évaluation et validation

Modalités d'évaluations

Tout au long du parcours de formation, des évaluations formatives, organisées en centre de formation et en entreprise, permettent de mesurer la progression de chaque apprenant. Des bilans organisés chaque semestre, sont l'occasion de réaliser des synthèses à des étapes clés du parcours. Les épreuves de validation du diplôme se déroulent se déroulent pour certaines matières, en CCF (Contrôle en Cours de Formation) et pour d'autres lors d'épreuves ponctuelles de fin de formation, conformément au règlement d'examen en CCF de ce diplôme. Si le candidat obtient la moyenne générale à l'issue des différentes situations d'évaluation, ainsi que la moyenne au domaine professionnel, il valide son diplôme.

Validation des blocs de compétences

En cas d'échec à la certification globale, le candidat peut obtenir la validation partielle de certains blocs de compétences, acquis pour une durée de 5 années.

5 Métiers & entreprises

Les métiers

- Commercial / Représentant
- Négociateur / Conseiller commercial
- Chargé d'affaires ou de clientèle / Technico-commercial
- Téléconseiller / Commercial e-commerce
- Animateur des ventes

Les entreprises

- Entreprises ou organisations de toutes tailles proposant des biens et/ou des services à des clients particuliers ou professionnels (artisanat – industrie – commerce et services – associations)

Partenaires

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation53.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)



CCI Formation Laval - Saint Nazaire

ccif53-cfa@mayenne.cci.fr

www.cciformation53.fr

[02 43 91 49 70](tel:0243914970)

Suivez-nous sur les réseaux sociaux

