

MÉTIERS VISÉS & DÉBOUCHÉS

- Chargé de clientèle
- Technico-commercial
- Téléopérateur
- Commercial
- Commercial sédentaire
- Animateur des ventes
- Conseiller de clientèle à distance

POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence professionnelle/Titre professionnel
- Master
- Mastère

FORMATION

L'alternant est formé et évalué à :

- Mettre en oeuvre un plan de prospection
- Créer et développer la clientèle
- Négocier, vendre et assurer le suivi de la relation client
- Gérer et animer la communication sur les réseaux

CONDITIONS D'ADMISSION

- Avoir moins de 30 ans
- Être titulaire d'un BAC (niveau 4), professionnel, technologique, général
- Passer un entretien de positionnement
- Signer un contrat d'apprentissage

DURÉE

- 1 350 heures en apprentissage sur 2 ans dont mobilité à l'étranger

RYTHME

- 35 heures de cours
- 1 semaine en entreprise ou 2 jours au centre de formation / 3 jours en entreprise

TEMPS EN ENTREPRISE

- 63% du temps



PRESTATIONS DE SERVICES

- **108 €** par mois (restauration, mobilité à l'étranger et projet pédagogique)
- Prise en charge du coût de la formation par l'OPCO de l'entreprise d'accueil
- Pré-inscription de **30 €**

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

- Relation client & Négociation Vente
- Relation client à distance & Digitalisation
- Relation client & Animation de réseaux

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Culture Générale & Expression
- Anglais
- Culture Economique, Juridique & Managériale
- LV2 (option) espagnol

Statut : Salarié d'une entreprise en contrat d'apprentissage

ENTREPRISE D'ACCUEIL



- ✓ Proposant des biens et des services à une clientèle de particuliers ou professionnels
- ✓ Développant une démarche active envers des clients ou des prospects mais également via toutes les approches commerciales à distance (phoning, vente directe, prospection terrain, vente en ligne, réseaux sociaux...)

ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

- ✓ Intégrer le système d'information de l'entreprise
- ✓ Assumer la veille commerciale « terrain », faire des reportings commerciaux
- ✓ Gérer l'administratif inhérent à la relation commerciale
- ✓ Créer et organiser des événements pour dynamiser les ventes
- ✓ Animer et gérer la relation commerciale à distance (Forum, blog..)
- ✓ Prospector, négociateur, établir des propositions commerciales
- ✓ Proposer des solutions innovantes aux clients et gérer un portefeuille clients

RÉMUNÉRATION : Salaire minimum mensuel au 01.11.2024 Salaire minimum brut mensuel (base 35 heures) 1 801,80€, taux horaire : 11,88€

	-18 ans	-21 ans	+21 ans
1ère année	27% 487€	43% 775€	53% 955€
2ème année	39% 703€	51% 919€	61% 1 099€
3ème année	55% 991€	67% 1 207€	78% 1 405€

MÉTHODES MOBILISÉES

- Plateforme pédagogique, cours en présentiel et en distanciel.
- Etudes de cas et travaux dirigés.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Examen ponctuel en fin de cursus de formation selon les modalités définies dans la fiche RNCP.

Contrôle en Cours de Formation (CCF), sur les oraux professionnels.

Nom du certificateur : Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse

Date d'enregistrement au RNCP 06/03/2018 et date d'échéance d'enregistrement : **31/12/2028**

RNCP N°38368. <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38368>

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Navette La Roche-sur-Yon jusqu'au CFA mise en place pour le lundi matin et vendredi midi uniquement. A 3mn, un arrêt de bus ligne "Impuls'yon". Parking élèves sur place. Bâtiments aux normes d'accessibilités aux personnes en situation d'handicap. Accessibilité à la formation : nous consulter pour étudier avec notre référente handicap (Christelle COULON) la faisabilité selon le handicap.



Une enquête menée sur l'insertion professionnelle révèle que **15.4 %** des anciens élèves sont en formation et **81 %** en situation d'emploi.