

MÉTIERS VISÉS & DÉBOUCHÉS

- Ingénieur commercial ou technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Chef de secteur vente à la GMS
- Responsable comptes-clés

POURSUITE D'ÉTUDES

Mastère/Master :

- Relation Client
- Marketing communication
- Marketing e-commerce
- Entreprenariat

FORMATION OBJECTIF

L'alternant est formé et évalué à :

- Concevoir le plan d'action commerciale
- Développer un portefeuille BtoB
- Négocier des accords contractuels complexes
- Piloter la qualité et la performance de l'action commerciale

CONDITIONS D'ADMISSION

- Être au moins titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 5 (BTS, DUT...)
- Passer un entretien de positionnement
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation dans une entreprise en BtoB

DURÉE

- 475 heures sur 12 mois
- 14 semaines au centre de formation dont mobilité à l'étranger

RYTHME

- 35 h de cours
- 1 semaine au centre de formation / 2 à 3 semaines en entreprise

TEMPS EN ENTREPRISE

- 70% du temps



PRESTATIONS DE SERVICES

- 1 075 € annuel (restauration, séminaire à l'étranger)
- Prise en charge du coût de la formation par l'OPCO de l'entreprise d'accueil
- Pré-inscription de 30 €

MODULES

CONCEVOIR LE PLAN D'ACTION COMMERCIALE

- Management stratégique d'entreprise
- Gestion - finance
- Marketing stratégique
- Stratégie commerciale et PAC
- Techniques d'achat : enjeux et processus d'achats



NÉGOCIER DES ACCORDS CONTRACTUELS COMPLEXES

- Collecte préalable d'informations
- Négo 1 : Techniques de négociation centrée client
- Négo 2 : Négociation complexe
- Négociation en situation tendue ou conflictuelle
- Propositions et écrits commerciaux
- Informatique bureautique (Ppt appliqué à la présentation commerciale)
- Droit des affaires et contrats commerciaux
- Prise de parole en public
- Anglais et business (intégration optionnelle solution e-learning)



DÉVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENTS BTOB

- Approche spécifique grands comptes
- Stratégie de génération de pré-leads à l'ère digitale
- Détection d'opportunité : e-mailing, actions de marketing direct
- Développement de réseau
- Organisation commerciale
- Plan de fidélisation - pilotage expérience client



PILOTER LA QUALITÉ ET LA PERFORMANCE DE L'ACTION COMMERCIALE

- La data commerciale : collecte et exploitation
- Management commercial
- Qualité de la démarche commerciale
- Informatique et bureautique (Excel avancé appliqué au commercial)
- Gestion de projet



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

ENTREPRISE D'ACCUEIL

✓ Entreprises industrielles ou commerciales qui développent un chiffre d'affaires auprès de professionnels, utilisateurs ou revendeurs-distributeurs (BtoB).

ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

- ✓ Concevoir le plan d'actions commerciales (veille, diagnostic stratégique, budget...)
- ✓ Déployer le plans d'actions commerciales (marketing opérationnel, social selling, prospection directe, CRM...)
- ✓ Négocier des accords contractuels complexes (multicanals, stratégies, argumentation...)
- ✓ Piloter la qualité et la performance de l'action commerciale (service clients, KPI...)



RÉMUNÉRATION :

Salaires minimum mensuel au 01.11.2024

Salaires minimum brut mensuel (base 35 heures) 1 801.80€, taux horaire : 11,88€

	-21 ans	+21 ans	+26 ans
1ère année	43% 775€	53% 955€	100% 1 801€
2ème année	51% 919€	61% 1 099€	100% 1 801€
3ème année	67% 1 207€	78% 1 405€	100% 1 801€

MÉTHODES MOBILISÉES

- Plateforme pédagogique, cours en présentiel et en distanciel.
- Études de cas, mises en situation et travaux dirigés.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Certification avec épreuves certifiantes, mémoire et soutenance. Possibilité de modularisation par blocs de compétences.

Nom du certificateur : Association Sup de Vinci

Certification professionnelle « Responsable du développement des affaires » de niveau 6- RNCP38602 -

NSF 312n, 312p, 312t enregistrée au RNCP par décision de France Compétences du 09/02/2024

délivrée par SUP DE VINCI. Date d'échéance d'enregistrement : **09/02/2029**.

RNCP N°38602. <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38602>

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 de handicap. Accessibilité à la formation : nous consulter pour étudier avec notre référent handicap (Christelle COULON) la faisabilité selon le handicap.



Une enquête menée sur l'insertion professionnelle révèle que **98%** des anciens élèves sont en situation d'emploi.



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

PRINCIPES ET CARACTÉRISTIQUES

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

DURÉE

- Jeune de moins de 30 ans
- Début de contrat : dès le **01/07/2025**
- Période d'essai de 45 jours travaillés en entreprise

RYTHME

- 540 heures de cours/12 mois (15 semaines)
- 35 heures de cours

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

- Jeune de moins de + 26 ans 100% du SMIC
- Début de contrat : dès le **01/08/2025**
- Période d'essai de 30 jours calendaires

- CDD de 12 mois maximum
- 5 semaines de congés payés par an
- Fin de contrat : **31/08/2026** maximum

DÉMARCHES À SUIVRE

DEMANDE D'INFORMATION

- Contacter la MFR IFACOM
- Envoi de documentation et/ou dossier de candidature

PARTENARIAT

- Entretien de motivation pour valider le projet professionnel du jeune
- Rencontre avec l'entreprise pour valider ses besoins
- Mise en relation de jeunes en recherche des entreprises intéressées
- Contacts réguliers par téléphone ou e-mail
- Organisation d'un job dating en avril

RENTRÉE SCOLAIRE

- Envoi du dossier de rentrée à la famille fin août
- Rentrée scolaire en septembre (intégration possible jusqu'à fin octobre selon les places disponibles).

SIMULATION FINANCIÈRE

RÉMUNÉRATION EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Salaire minimum mensuel au **01.11.2024**

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

La rémunération dépend de l'âge, de l'année de formation et de la situation du jeune avant le contrat.

	-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€

Pas de charges patronales pour les contrats d'apprentissage (-10 salariés)

Ces montants peuvent être majorés si un accord collectif applicable dans l'entreprise fixe une rémunération plus élevée.

RÉMUNÉRATION EN PROFESSIONNALISATION

	-21 ans	-26 ans	+26 ans
Diplôme inférieur au Bac	990 €	1 261 €	1 801 €
Diplôme supérieur au Bac	1 171 €	1 441 €	1 801 €

LE PLANNING DE FORMATION - BAC +3 REDA

PLANNING 1ÈRE ANNÉE - CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Planning prévisionnel 2025-2026 - Sous réserve de modification

Rythme alternance : 1 semaine en centre de formation / 3 semaines en entreprise

	AOUT	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DÉCEMBRE	JANVIER	FÉVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	
1 V	31		1 M	40	1 S <i>Toussaint</i>	1 L	1 D <i>Jour de l'an</i>	1 D	1 M	14	1 V <i>1ère de Travail</i>	1 L
2 S		36	2 J	3	2 M	2 V	2 L	2 S	2 J	2 S	2 M	23
3 D			3 V	4	3 M	3 S	3 M	3 M	3 V	3 D	3 M	
4 S			4 S	5	4 J	4 D	4 M	4 S	4 L	4 S	4 J	
5 M			5 D	6	5 M	5 L	5 J	5 M	5 V	5 D	5 M	19
6 J	32		6 L	7	6 J	6 S	6 M	6 M	6 D	6 L <i>L de Pâques</i>	6 S	
7 J			7 M	8	7 D	7 M	7 S	7 S	7 M	7 J	7 M	
8 V			8 M	9	8 L	8 V	8 D	8 D	8 M	8 V <i>Victoire 1945</i>	8 L	
9 S		37	9 J	10	9 M	9 V	9 L	9 S	9 J	9 S	9 M	24
10 D			10 V	11	10 M	10 S	10 M	10 M	10 V	10 D	10 M	
11 S			11 S	12	11 J	11 D	11 M	11 S	11 L	11 S	11 M	
12 M			12 D	13	12 M	12 L	12 J	12 J	12 D	12 M	12 V	20
13 M			13 S	14	13 S	13 M	13 V	13 V	13 L	13 M	13 S	
14 J			14 D	15	14 D	14 M	14 S	14 S	14 M	14 J	14 D	
15 V			15 L	16	15 L	15 V	15 D	15 D	15 V	15 M	15 V	
16 S		38	16 J	17	16 M	16 S	16 L	16 M	16 J	16 S	16 M	25
17 D			17 M	18	17 M	17 S	17 M	17 M	17 V	17 D	17 M	
18 S			18 V	19	18 J	18 D	18 M	18 M	18 L	18 S	18 J	
19 M		34	19 D	20	19 V	19 L	19 J	19 M	19 D	19 M	19 V	21
20 M			20 S	21	20 S	20 M	20 V	20 V	20 L	20 M	20 S	
21 J			21 M	22	21 D	21 M	21 S	21 S	21 M	21 J	21 D	
22 S			22 J	23	22 S	22 L	22 S	22 D	22 M	22 S	22 L	
23 Y		39	23 D	24	23 M	23 V	23 L	23 L	23 J	23 S	23 M	26
24 D			24 L	25	24 M	24 S	24 M	24 D	24 V	24 D	24 M	
25 L			25 M	26	25 J	25 D	25 M	25 M	25 S	25 L <i>L de Pentecôte</i>	25 J	
26 M		35	26 V	27	26 V	26 L	26 J	26 M	26 D	26 M	26 V	
27 M			27 L	28	27 S	27 M	27 V	27 M	27 L	27 M	27 S	
28 J			28 M	29	28 D	28 J	28 S	28 S	28 M	28 J	28 D	
29 V			29 J	30	29 L	29 M	29 V	29 M	29 D	29 V	29 L	
30 S			30 M	31	30 M	30 V	30 L	30 J	30 J	30 S	30 M	
31 D			31 V		31 M	31 S		31 M	31 D	31 D	31 M	

■ Semaines en formation à l'IFACOM (35 heures)