

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
- Entrepreneuriat

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



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 appliquée 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 appliquée 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 :

Salaire minimum mensuel au 01.11.2024

Salaire 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

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

RYTHME

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

- 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).

Contrat d'apprentissage

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	2 L 36	3 M 40	4 S 44	5 D 49	6 V 01	7 L 06	8 M 10	9 S 14	10 D 23	11 V
8 M 32	9 S 36	10 D 41	11 V 45	12 L 50	13 M 50	14 S 02	15 D 07	16 V 11	17 M 24	18 V
17 M 37	18 S 42	19 D 47	20 V 51	21 L 57	22 M 03	23 S 08	24 D 12	25 V 16	26 M 21	27 V
26 M 34	27 V 39	28 D 44	29 V 48	30 L 52	31 M 09	32 S 13	33 D 17	34 V 21	35 M 25	36 V
36 M 35	37 V 44	38 D 49	39 V 53	40 L 58	41 M 03	42 S 07	43 D 11	44 V 15	45 M 19	46 V

Bordure en formation à IFACOM (35 heures)

www.ifacom.fr -

