

## MÉTIER VISÉ & 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

## 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 :

**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

#### 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

### RENTREE 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

AOÛT	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DECEMBRE	JANVIER	FÉVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN
1 V 31	1 L 36	1 M 40	1 S 45	1 L 49	1 J 01	1 D 06	1 D 10	1 M 14	1 V 18	1 L 23
2 S	2 M	2 J	2 D	2 M	2 V	2 S	2 L	2 J	2 S	2 M
3 D	3 M	3 J	3 L	3 M	3 V	3 S	3 L	3 J	3 S	3 M
4 L	4 M	4 J	4 D	4 M	4 V	4 S	4 L	4 J	4 S	4 M
5 M	5 M	5 J	5 L	5 M	5 V	5 S	5 L	5 J	5 S	5 M
6 M	6 M	6 J	6 D	6 M	6 V	6 S	6 L	6 J	6 S	6 M
7 J	7 L	7 M	7 J	7 D	7 M	7 V	7 S	7 L	7 J	7 S
8 V	8 M	8 J	8 L	8 M	8 V	8 S	8 L	8 J	8 S	8 M
9 V	9 M	9 J	9 D	9 M	9 V	9 S	9 L	9 J	9 S	9 M
10 J	10 L	10 M	10 J	10 D	10 M	10 V	10 S	10 L	10 J	10 S
11 V	11 M	11 J	11 L	11 M	11 V	11 S	11 L	11 J	11 S	11 M
12 S	12 M	12 J	12 D	12 M	12 V	12 S	12 L	12 J	12 S	12 M
13 S	13 M	13 J	13 L	13 M	13 V	13 S	13 L	13 J	13 S	13 M
14 L	14 M	14 J	14 D	14 M	14 V	14 S	14 L	14 J	14 S	14 M
15 M	15 M	15 J	15 L	15 M	15 V	15 S	15 L	15 J	15 S	15 M
16 M	16 M	16 J	16 D	16 M	16 V	16 S	16 L	16 J	16 S	16 M
17 J	17 L	17 M	17 J	17 D	17 M	17 V	17 S	17 L	17 J	17 S
18 V	18 M	18 J	18 L	18 M	18 V	18 S	18 L	18 J	18 S	18 M
19 V	19 M	19 J	19 D	19 M	19 V	19 S	19 L	19 J	19 S	19 M
20 J	20 L	20 M	20 J	20 D	20 M	20 V	20 S	20 L	20 J	20 S
21 V	21 M	21 J	21 L	21 M	21 V	21 S	21 L	21 J	21 S	21 M
22 S	22 M	22 J	22 D	22 M	22 V	22 S	22 L	22 J	22 S	22 M
23 S	23 M	23 J	23 L	23 M	23 V	23 S	23 L	23 J	23 S	23 M
24 D	24 M	24 J	24 D	24 M	24 V	24 S	24 L	24 J	24 S	24 M
25 L	25 M	25 J	25 L	25 M	25 V	25 S	25 L	25 J	25 S	25 M
26 M	26 M	26 J	26 D	26 M	26 V	26 S	26 L	26 J	26 S	26 M
27 M	27 M	27 J	27 L	27 M	27 V	27 S	27 L	27 J	27 S	27 M
28 J	28 L	28 M	28 J	28 D	28 M	28 V	28 S	28 L	28 J	28 S
29 V	29 M	29 J	29 L	29 M	29 V	29 S	29 L	29 J	29 S	29 M
30 S	30 M	30 J	30 D	30 M	30 V	30 S	30 L	30 J	30 S	30 M
31 D	31 M	31 J	31 L	31 M	31 V	31 S	31 L	31 J	31 S	31 M

■ Semaines en formation à IFACOM (35 heures)