

Négociation et Relation Client

Le vendeur-manager commercial gère de la prospection à la fidélisation. Son activité s'exerce en direction de la clientèle potentielle et/ou actuelle de l'entreprise. Professionnel de la négociation commerciale, le responsable clientèle développe l'activité de l'entreprise sur le secteur géographique dont il a la charge.

- Il contribue à :
- Entretien d'une relation de confiance et de proximité avec les partenaires de l'entreprise.
 - Conforter la place de l'entreprise sur son marché grâce à la gestion d'un système d'information efficace.
 - Améliorer les résultats par son rôle actif dans l'animation et la stimulation de la force de vente.
 - Veiller à l'élargissement du portefeuille clients.
 - Privilégier les technologies de l'information et de la communication

Pour qui ?

- Les titulaires d'un bac général, technologique ou professionnel
- Toute personne pouvant justifier de 3 années d'expérience en entreprise

Dans quelles entreprises ?

Entreprises et organisations de toute taille qui proposent des biens et des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels : utilisateurs, prescripteurs, revendeurs

La fonction commerciale de ces entreprises ou organisations s'organise de façon privilégiée autour d'une équipe de vente interne et/ou externe développant une démarche active en direction de la clientèle.

Pour quelles missions ?

- Vente et gestion de la relation client : analyse et prospection des marchés, démarche active et de terrain vis-à-vis de la clientèle.
- Production d'informations commerciales : collecte et exploitation des informations relatives au marché et au client afin d'optimiser l'offre de produits ou de services.
- Organisation et management de l'activité commerciale : animation, stimulation soutien de la force de vente, mise en place d'indicateurs de mesure de la performance,
- Participation au recrutement, à la formation de l'équipe de vente.
- Mise en œuvre de la politique commerciale : choix et planification des opérations commerciales dans un cadre budgétaire défini, participation à la définition et à la mise en œuvre de la politique commerciale.

Et après le BTS ?

Insertion professionnelle.

Poursuite d'études :

Tout diplôme de niveau II

- Licences professionnelles du domaine commercial
- Concours passerelle Écoles Supérieures de Commerce

Quelles perspectives professionnelles ?

- Attaché commercial, promoteur des ventes
- Responsable de secteur, évolution possible chef de ventes
- Négociateur, représentant
- Assistant Manager



**Centre de Formation
Professionnelle
et d'Apprentissage**

710 rue de l'Aulanière
ZI Courtine - 84000 Avignon
Tél 04 90 80 66 66 - Fax 04 90 80 66 60
contact@cfc-vdp84.fr

www.cfc-vdp84.fr

Modalités d'inscription

- Téléchargement du dossier de candidature sur www.cfc-vdp84.fr
- Réunion d'information
- Entretien individuel (motivation, projet professionnel)
- Etude du dossier scolaire

CONDITIONS D'ADMISSION

- Avis favorable de la commission d'admission
- Obtention d'un contrat d'alternance

PÉRIODE D'INSCRIPTION

Du 1 février au 30 septembre de chaque année en fonction des formations et des places disponibles.

LES

- Formation gratuite
- Pas de frais de dossier
- Aide efficace à la recherche d'entreprise : ateliers CV, simulation de prospection et d'entretiens de recrutement...

Organisation de la formation

Durée de la formation

- 1100 heures de cours minimum sur les 2 ans

Enseignement professionnel

- Communication
- Prospection- Négociation
- Gestion de secteur, de clientèle et de la relation client
- Gestion de projet
- Management d'équipe commerciale
- Informatique commerciale

Enseignement général

- Culture générale et expression
- Langue vivante
- Droit - Economie
- Management

Rythme de l'alternance

- 3 jours par semaine en entreprise.
- 2 jours par semaine en cours au centre de formation.

Suivi du parcours de formation

- 2 visites annuelles en entreprise du formateur référent
- 2 semaines d'examens blancs par an
- Entraînement régulier aux épreuves orales professionnelles et linguistiques
- Évaluations semestrielles

Modalités de l'examen

Epreuves	Forme	Durée	Coefficient
E1 Culture Générale et Expression	Ecrite	4H00	3
E2 Expression et Culture en Langues Vivantes Étrangères	Orale	0H20	3
E3 A Droit-Economie	Ecrite	4H	2
E3 B Management	Ecrite	3H	1
E4 Communication Commerciale	Oral	0H40	4
E5 Management et Gestion d'Activités Commerciales	Ecrite	5H	4
E6 Conduite et Présentation de Projets Commerciaux	Orale	1H	4



Centre de Formation Professionnelle et d'Apprentissage

710 rue de l'Aulanière
ZI Courtine - 84000 Avignon
Tél 04 90 80 66 66 - Fax 04 90 80 66 60
contact@cfc-vdp84.fr

www.cfc-vdp84.fr