



Pourquoi choisir notre CFA ?

Une formation 100% prise en charge en apprentissage, combinant accompagnement à la recherche d'entreprise, réseau d'entreprises partenaires, intervenants professionnels et individualisation des parcours.

Compétences visées.

- Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre
- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plans d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en oeuvre des actions correctives
- Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client
- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

Méthodes mobilisées.

- Plateau technique, mise en situation professionnelle
- Apport théorique par des formateurs et des professionnels
- Mise à disposition de notre plate-forme de formation à distance (360Learning)

FORMATION



En
alternance
(1 an)



Rythme
3 jours en formation
toutes les 2 semaines

Prérequis.

- Avoir un diplôme de Niveau 4

Modalités de recrutement.

- Dossier de candidature
- Réunions d'informations collectives
- Entretien individuel et tests de recrutement

Débouchés.

- Négociateur
- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Business developer
- Commercial



