

## PRÉREQUIS

Etre titulaire d'un baccalauréat ou d'un niveau 4

## DURÉE DE LA FORMATION

Réalisable en 2 ans après l'obtention du baccalauréat

## CERTIFICATION VISÉE

Titre CNCP Niveau 5 Code RNCP 34031  
Code CPF 317908

## DISPOSITIF DE FORMATION POSSIBLE

Apprentissage

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les objectifs de la formation sont les suivants :

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

En fin de formation, l'apprenant est capable :

- D'être en charge de la relation client ainsi que de l'animation et de la dynamisation de l'offre marketing
- De gérer une unité commerciale et de manager son équipe de vente
- De gérer une plateforme e-commerce ou les réseaux sociaux
- D'analyser les informations commerciales pour ensuite développer l'activité de l'entreprise
- D'être en contact privilégié de la clientèle, et mènera des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre des produits ou services
- D'être en relation avec les fournisseurs et veillera à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'offre du marché

## MÉTIERS VISÉS

Dès l'obtention du BTS :

- Conseiller(e) de vente et de services
- Chargé(e) de clientèle
- Marchandiseur(se)
- Manager adjoint(e)
- Second de rayon

Après quelques années d'expériences :

- Chef(fe) de ventes
- Chef(fe) de rayon
- Responsable e-commerce
- Responsable du drive
- Responsable adjoint(e)

## MODALITÉS D'ADMISSION - RENTRÉE SEPT/OCT 2021

Pour les campus de Paris, Lyon, Toulouse, Nantes, Bordeaux, Lille et Auxerre :



- Inscrivez-vous sur la plateforme nationale d'admission Parcoursup
- Consultez le calendrier Parcoursup – En apprentissage, il n'y a pas de date limite pour la formulation des vœux (vous pouvez donc formuler des vœux après le 11 mars)

Pour les campus de Charleville-Mézière et Reims : vous pouvez candidater directement auprès du campus.

## PROGRAMME

### BLOC DE COMPÉTENCES 1 :

#### « DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA VENTE CONSEIL »

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

### BLOC DE COMPÉTENCES 2 :

#### « ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE »

- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale

### BLOC DE COMPÉTENCES 3 :

#### « ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE »

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

### BLOC DE COMPÉTENCES 4 :

#### « MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE »

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

### BLOC DE COMPÉTENCES 5 :

#### « DÉVELOPPEMENT CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION »

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- S'adapter à une situation de communication
- Organiser un message oral

### BLOC DE COMPÉTENCES 6 :

#### « DÉVELOPPEMENT D'UNE CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE »

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

### OPTION ENTREPRENEURIAT :

- Réaliser un diagnostic préalable à la création ou à la reprise d'une unité commerciale
- Choisir le positionnement de l'unité commerciale
- Évaluer le potentiel commercial
- Mesurer la solidité des relations de partenariat envisagées
- Effectuer la gestion prévisionnelle des ressources humaines
- Étudier la faisabilité financière du projet de création ou de reprise

### LANGUE VIVANTE 1 :

- Compréhension de l'oral
- Production et interaction orales

## MÉTHODES MOBILISÉES

Une alternance école / entreprise  
Apports théoriques et pratiques  
Approche des cours par thème  
Entraînements à l'examen

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Épreuves ponctuelles orales et écrites conformes au référentiel.

## TARIF

Formation en alternance : 7 483 €

Dans le cadre d'un apprentissage, les frais de formation sont pris entièrement en charge par l'entreprise d'accueil. L'apprenant n'a donc pas de reste à charge à régler.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Un référent handicap est à disposition sur demande, ses coordonnées sont accessibles sur le site ifag.com.

Tous nos campus sont aménagés pour accueillir des personnes en situation de handicap.

Toutes les adaptations nécessaires seront étudiées afin de rendre la formation accessible aux personnes présentant un handicap.