

FORMATION EN 2 ANS

PRÉREQUIS

Bac général, technologique ou professionnel

PUBLIC

Cette formation est ouverte à tout public

RYTHME DE L'ALTERNANCE

Alternance : 2 jours en formation, 3 jours en entreprise

Initial : 2 jours en formation, 14 à 16 semaines de stage sur 2 ans

TARIF

Alternance : consulter le NPEC de France Compétences ou

Initial : nous contacter

FINANCEMENT

Alternance : pris en charge par l'OPCO de votre entreprise d'accueil

Initial : nous contacter

CERTIFICATION

Diplôme de Niveau 5 (BAC+2)

Code RNCP : 38362

Certificateur : Ministère de l'enseignement supérieur

Date d'échéance de l'enregistrement : 31/12/2028

ACCÈS HANDICAPÉS

Notre centre est accessible aux personnes en situation de handicap et propose un accompagnement adapté par un référent handicap



OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Développer la relation client et vente conseil
- Animer et dynamiser une offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale

METHODES PEDAGOGIQUES

Cours théoriques dispensés par des formateurs qualifiés
Cas pratiques de situations professionnelles

MOYENS PEDAGOGIQUES

Salles de cours et informatiques équipées et connectées à Internet.
Logiciels de gestion et comptabilité (EBP, Cegid, ProGbat, etc.)
Vidéo projecteur interactif

SUIVI ET EVALUATIONS

En cours de formation : contrôle continu (devoirs écrits et évaluations orales, BTS blancs, ...)
Examen final : modalités définies par le Ministère de l'éducation nationale

PROGRAMME

Enseignement général – 620h

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale

Enseignement Facultatif

- Langue vivante étrangère II
- Parcours de professionnalisation à l'étranger
- Entreprenariat

Enseignement professionnel – 730h

- Développement de la relation client et vente conseil et animation, dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale



Possibilité de valider ou de garder le bénéfice d'une ou plusieurs unités d'examen ou blocs de compétences, pour tout candidat ayant obtenu une dispense de l'académie, ou un bénéfice de notes à l'occasion d'une session antérieure (validité 5 ans inclus)



POURSUITE D'ÉTUDES/PASSERELLES

- Licences professionnelles
- Bachelor universitaire de technologie (BUT) spécialité Gestion des Entreprises et Administrations, (GEA), Techniques de commercialisation (TC)..
- Bachelor (management, commerce, communication, commerce international, e-commerce...)



INSCRIPTION

Conditions d'inscription : Étude du dossier de candidature et entretien individuel. Possibilité d'accès en cours de parcours après positionnement pédagogique.

Conditions légales pour l'alternance :
Conclure un contrat d'alternance avec un employeur agréé ou habilité

Période d'inscription : Du 1er juin au 30 octobre de chaque année en fonction des places disponibles

Délais d'accès : Traitement du dossier dans un délai de 8 jours à compter de la demande



DÉBOUCHÉS

- Conseiller de ventes et de services,
 - Vendeur/conseiller,
- Responsable e-commerce,
 - Manager adjoint,
- Chargé de clientèle etc.



Téléphone : 04 93 55 20 59



Mail : contact@ecosup.fr



www.ecosup.fr



CEFOR g



cefor_g



centre CEFOR-g