

Licence Droit, Économie, Gestion mention gestion - Parcours commerce vente marketing - Négociation et développement clientèle

Formation accessible en alternance



Métiers et emplois visés :

Cadre commercial, Chargé d'Affaires, Chargé(e) de projet marketing, Chargé(e) de clientèle / développement client, Négociant- Chargé de Clientèle, Chef de secteur, Chef de produit, Chargé(e) de promotion marketing- Négociant

Public concerné :

Demander.euse d'emploi
Jeune 16-29 ans
Salarié.e
Individuel.le autre

Objectifs de la formation :

Former des cadres commerciaux, commerciaux, chargés de clientèle, conseillers commerciaux, autonomes, sédentaires ou itinérants, sur tout segment de clientèle, secteur d'activité et canal de distribution dans l'objectif de maîtriser l'analyse de marché, la gestion de portefeuille clients/ fournisseurs, la négociation et la transaction.

Contenu de la formation :

Enseignements du tronc commun :

- Négociation et management des forces de vente - Approfondissements ACD109
- Anglais professionnel ANG320C
- Comptabilité et contrôle de gestion Découverte CCG100
- Initiation à la gestion de la relation client CRM CSV00
- Initiation au marketing B to B CSV00
- Règles générales du droit des contrats DRA103
- Veille stratégique et concurrentielle ESC103
- Stratégie de communication multicanal ESC132
- Marketing électronique/marketing digital ESC123
- Management des organisations MSE101
- Rapport d'activité

Module « Négociation et développement Clientèle »

- Analyse :
- Étude de marché
- Marketing stratégique / relationnel
- Gestion de portefeuille clients / fournisseurs
- Outils d'analyse de portefeuille
- Techniques de développement clientèle et performance commerciale
- Négociation et transaction
- Techniques commerciales et de négociation
- Posture commerciale
- Psychosociologie de la consommation

Méthodes et outils pédagogiques :

BAC+3 - Niv 6 - 180 ects 30% en contrôle continu + 70% en partiel final sous réserve des unités + validation rapport d'activité
Formation en présentiel Formateur(trice)s agréé(e)s CNAM conservatoire national des arts et métiers - Alternance d'apport théorique et de cas pratique

Modalités d'enseignement :

Formation partiellement à distance

Durée indicative en centre de formation :

580 heures

GRETA ROUEN MARITIME

Siège social : 40, avenue du Mont aux malades - 76130 Mont-Saint-Aignan
N° SIRET : 197 600 968 00022 - N° de déclaration d'activité : 2376 P001876
Document non contractuel, peut-être soumis à modification

Durée indicative en entreprise :

1400 heures

Pré-requis :

- Être titulaire d'un BAC +2 dans le domaine commercial (120 ects)
- Ouvert aux étudiants issus de la formation en alternance ou en initiale
- Étude du dossier de candidature et/ou entretien, tests de positionnement (si nécessaire)
- Admission du candidat sous réserve du nombre de places disponibles

Modalités d'admission :

- CV
- Lettre de motivation
- Sur dossier
- Entretien

Niveau d'entrée :

Obligatoire : niveau 5 (BTS, DUT)

Niveau de sortie :

niveau 6 (licence ou master 1)

Validations :

Licence Droit Économie Gestion mention Gestion Parcours Commerce Vente Marketing "Négociation et Développement clientèle" avec validation par le Conservatoire National des Arts et Métiers.

Financement :

Apprentissage
Contrat de professionnalisation
CPF transition
Financement individuel
Plan de développement des compétences

Éligible au CPF

Code CPF : 238598

Tarif de référence :

Nous consulter

Lieu(x) de formation :

MONT ST AIGNAN

Accès Handicapés :

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap

Renseignements et inscriptions

Nom du contact : Clara MARCHAND
Téléphone : 02 35 12 87 60
Courriel : contact@co-sup.fr

GRETA ROUEN MARITIME

Siège social : 40, avenue du Mont aux malades - 76130 Mont-Saint-Aignan
N° SIRET : 197 600 968 00022 - N° de déclaration d'activité : 2376 P001876
Document non contractuel, peut-être soumis à modification