

➤ Objectifs de la formation

- Préparer aux métiers de la commercialisation de produits ou de services.
- S'exercer sur des marchés de nature différente dans les structures de toutes tailles.
- Couvrir l'intégralité du métier de commercial/manager.
- Maîtriser des moyens de commercialisation et des NTIC (Nouvelles technologies de l'informatique et de la Communication).

➤ Domaines de compétences en entreprise

■ *Pôle mercatique :*

Une démarche centrée sur le client, le contexte de l'action du commercial, l'analyse de la clientèle et l'adaptation des solutions commerciales aux cibles prospects/clients.

■ *Pôle gestion commerciale :*

La gestion des marges de manœuvre dans la négociation, La gestion de la rentabilité et du risque du client, La gestion de l'action commerciale.

■ *Pôle management commercial :*

Le cadre managérial, les orientations managériales, le management opérationnel.

■ *Pôle communication - négociation :*

La communication dans la relation professionnelle, la communication dans la relation managériale, les fondamentaux de la négociation commerciale, les différentes typologies de négociation.

■ *Pôle Technologies commerciales :*

Environnement technologique du commercial, technologies commerciales opérationnelles.

➤ Les épreuves de l'examen

■ **Management et gestion d'activités commerciales - Coefficient 4**

Elle permet de vérifier les aptitudes à analyser des situations commerciales réelles, de rechercher et proposer des solutions réalistes et cohérentes, de mobiliser les savoirs associés.

■ **Conduite et présentation de projets commerciaux - Coefficient 4**

Évaluer l'aptitude à construire et à mettre en œuvre un projet commercial réalisé pour une entreprise ou une organisation ayant pour activité principale la vente de biens ou de services auprès d'une clientèle de particuliers ou de professionnels.

■ **Communication commerciale - Coefficient 4**

Apprécier l'aptitude du candidat à analyser et maîtriser une situation de communication – négociation professionnelle dans ses différentes dimensions.

■ **Français - Coefficient 3**

■ **Économie et droit - Coefficient 3**

■ **Communication en langue vivante étrangère - Coefficient 3**

➤ Métiers et fonction

- Les emplois se répartissent sur 3 grands axes :
 - ♦ Soutien à l'activité commerciale (prospecteur, téléprospecteur, promoteur et animateur des ventes)
 - ♦ La relation client (vendeur, commerciale itinérant, négociateur, conseiller commercial, chargée clientèle, responsable de secteur)
 - ♦ Management des équipes commerciales (chef des ventes, superviseur, responsable de secteur et assistant manager)

➤ Conditions d'accès

- Titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 4 ou ayant accompli la scolarité complète y conduisant, personne justifiant de 3 années de pratique professionnelle dans la finalité du diplôme.
- Réussite aux tests et aux entretiens d'admission.
- Qualités requises :
 - ♦ Aptitude à la vente
 - ♦ Aptitude à la négociation commerciale
 - ♦ Ténacité et ambition

➤ Durée formation centre

Entre 1100 et 1200 heures réparties sur 2 ans