

SE FORMER AUTREMENT AVEC L'ALTERNANCE



CONTENU DE LA FORMATION



La formation est validée par un **BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR de niveau 5, délivré par l'éducation nationale, équivalent BAC+2.**

Les compétences visées sont l'information et son utilisation, la communication commerciale, l'organisation du travail et la prise de décision.

L'examen portera sur le programme suivant :

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Culture économique, juridique et managériale
- Culture économique, juridique et managériale appliquée
- Culture générale et expression écrite
- Langue vivante étrangère

Poursuite d'études en alternance : LICENCE Achat Approvisionnement et Supply Chain

**100%
DE RÉUSSITE
À L'EXAMEN**



RYTHME DE L'ALTERNANCE

La formation est dispensée à la CCI formation alternance située au centre ville de Nouméa par une équipe pédagogique et en entreprise (privée ou publique) par un tuteur.

Rythme de l'alternance : **2 semaines en entreprise et 1 semaine en cours.**

Nombre d'heures de cours prévues sur les **2 années** : **1 410 heures.**



MODALITÉS D'INSCRIPTION

CONDITIONS D'ADMISSION

Être titulaire d'un BAC et valider les étapes de recrutement suivantes :

Recherche d'entreprise



PRÉ-INSCRIPTION



RENSEIGNEZ-VOUS

- POINT A - NC
- 14 rue de Verdun – NOUMÉA
Accueil du public du lundi au jeudi de 8h à 16h
- contact@pointa.nc
- www.pointa.nc
- 24 69 49



Code ROME :
D1406

Conseiller commercial

cci
NOUVELLE-CALÉDONIE

APPRENDRE UN MÉTIER

Il/elle exerce son activité dans des entreprises petites (TPE), moyennes (PME) ou grandes dans chacun des secteurs de l'économie. Il/elle a une démarche active vers les clients. Son rôle dans l'entreprise est de développer les ventes et la relation client par la mise en œuvre d'actions ou de projets commerciaux qu'il/elle organise, suit et évalue.

ACTIVITÉS

- Identifier les cibles, les besoins des clients...
- Organiser, préparer la prospection
- Réaliser l'étude technique et commerciale
- Établir des devis, communiquer, négocier, vendre
- Enregistrer les commandes, réaliser des reportings, suivre son activité
- Analyser les actions menées, proposer des mesures correctives
- Gérer son portefeuille de clients

Exemples de projets :

- Conquérir un nouveau secteur : géographique ou de clientèle
- Fidéliser une clientèle : renouvellement d'achat, vente de produits dérivés ou de services associés
- Lancer un nouveau produit ou service
- Animer un réseau de distribution



PROFIL MÉTIER REQUIS

- Curieux.
- Persévérant, motivé.
- Mobile et disponible.
- Résistant à la pression et au stress.
- Aisance relationnelle.
- Esprit d'analyse et de synthèse.
- Sens de l'organisation.

EMPLOIS VISÉS

- Conseiller clientèle et/ou commercial.
- Attaché technico-commercial.
- Représentant.
- Délégué commercial.

93%
D'INSERTION
PROFESSIONNELLE