

## CARACTERISTIQUES

### 3<sup>ème</sup> année de spécialisation

- Modalités : Alternance (3 semaines en entreprise / 1 semaine en formation)
- Statut :  
Contrat de Professionnalisation  
Période de Professionnalisation  
Congé individuel de Formation
- Validation :  
Formation qualifiante  
CQP Certificat de Qualification Professionnelle (en fonction de la branche d'activité)
- Durée : 1 an

### PROFIL DU CANDIDAT

#### Etre titulaire d'un diplôme de niveau III

- BTS ou DUT à vocation Industrielle.  
Tertiaire (non commerciale).  
Agricole.

### QUALITES ATTENDUES

- Dynamisme, sens relationnel, force de proposition.
- Organisation, autonomie, volonté d'encadrer.

### LES METIERS VISES

#### A court terme

- Intégrer une équipe Technico-commerciale afin de prospecter, gérer, développer un secteur pour commercialiser les solutions technico-commerciales proposées par son entreprise au poste de :
  - Technico-commercial(e).

#### A moyen / long terme

- Responsable de réseau.
- Chef des ventes.
- Directeur commercial.



le CFP-CFA  
formations tertiaires





## Entreprises d'accueil

Toutes entreprises commercialisant un produit ou des services techniques.

## Missions en entreprise

### DÉVELOPPEMENT DE LA CLIENTÈLE

- Préparer et organiser l'activité commerciale.
- Conduire une situation de négociation commerciale.
- Etablir une proposition et réaliser le suivi de la commande.
- Fidéliser sa clientèle.
- Créer des outils d'aide à la vente.

### MARKETING

- Analyser l'entreprise et son environnement.
- Contribuer à l'élaboration de la stratégie de l'entreprise.
- Intégrer les éléments marketing dans l'approche commerciale.
- Elaborer des fiches produits.

### MANAGEMENT

- Constituer une équipe (recruter, former, motiver, évaluer).
- Appliquer les techniques de management.

### GESTION

- Analyser un bilan, un compte d'exploitation.
- Contribuer à l'accroissement des résultats de son entreprise.
- Interpréter les données financières dans le cadre des activités de Manager.
- Appréhender les conséquences économiques et financières des choix de gestion.

## Contenu de la formation

### ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

- Négociation.
- Marketing.
- Management.

### ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Communication.
- Outils de la qualité.
- Organisation des entreprises.
- Droit.
- Anglais.
- Gestion.

