



Diplôme reconnu par l'Etat de niveau III - Bac +2 Formation en apprentissage

Objectifs :

- Gérer la relation client dans sa globalité et sous toutes ses formes : en présentiel, à distance, e-relation
- Prendre en charge la prospection et la fidélisation de portefeuille clients
- Contribuer à la croissance du chiffre d'affaires dans le respect de la politique commerciale

Emplois visés

- Vendeur, représentant, Commercial, Négociateur, Délégué commercial, Conseiller commercial, Chargé d'affaires ou de clientèle, Technico-commercial
- Télévendeur, téléconseiller, téléopérateur, conseiller client à distance, chargé d'assistance, téléacteur, téléprospecteur, technicien de la vente à distance
- Animateur commercial site e-commerce, assistant responsable e-commerce, commercial e-commerce
- Marchandiseur, chef de secteur, e-marchandiseur
- Animateur réseau, animateur des ventes
- Conseiller, vendeur à domicile, ambassadeur

Types d'entreprises

Entreprises ou organisations de toutes tailles proposant des biens et/ou des services à des clients particuliers ou professionnels (artisanat - industrie - commerce et services - associations).

Public :

- Etre titulaire d'un Baccalauréat ou diplôme de niveau IV
- Le permis de conduire est un atout important

Notre offre :

2 ans en alternance Entreprise / Centre de formation

Rythme de l'alternance : 1 semaine en formation et 1 semaine en entreprise

Rentrée : septembre

Points forts :

Poursuite de formation :

- [Responsable de Développement Commercial](#)
- [Responsable de la Distribution](#)
- Tous diplômes ou titres de niveau II (niveau BAC + 3)

INFORMATION

€ Formation en apprentissage



Programme :

Enseignement professionnel :

- Relation Client et négociation-vente
- Relation Client à distance et digitalisation
- Relation Client et animation de réseaux

Enseignement général :

- Culture générale et expression
- Anglais
- Economie
- Droit
- Management d'entreprise