



Métiers : Attaché commercial - Vendeur manager - Responsable de secteur – Animateur d'équipe commerciale

Aptitudes professionnelles : Bon relationnel et aptitudes à communiquer – esprit d'initiative – Maîtrise de l'outil informatique

Secteurs d'activité : Toutes entreprises commerciales

Evolution du secteur ➔ La fonction commerciale est le moteur de développement des entreprises. Elle est d'ailleurs la première fonction d'embauche en France et la demande ne cesse de croître.

Conseiller commercial

Formation en Alternance - Contrat de professionnalisation

Assistant de gestion - mention Commerce
+ BTS Négociation et Relation Client (NRC)

Compétences visées

L'activité du titulaire du brevet de technicien supérieur négociation et relation client s'inscrit dans un contexte de mutation des métiers commerciaux sous les effets conjugués de l'élévation du degré d'exigences des consommateurs de l'ouverture des marchés et des évolutions technologiques.

Ce technicien supérieur est un vendeur - manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation et contribue ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaires compatibles avec un développement durable et inscrit son activité dans une logique de réseau en privilégiant le travail coopératif.

La maîtrise des technologies de l'information et de la communication spécifique au métier conditionne sa performance et sa productivité commerciale. Le titulaire de ce diplôme est la première interface entre l'entreprise et son marché. À ce titre il participe à l'intelligence commerciale de l'organisation et contribue à l'efficacité de la politique commerciale.

Contenu pédagogique

Français	Anglais
Economie générale	Economie d'entreprise
Droit	Gestion de Clientèle
Relation Client	Management de l'Equipe commerciale
Gestion de Projet	Mercatique
Comptabilité et gestion de l'entreprise	Informatique
Transport et logistique	Mathématiques pour la décision
Statistiques (descriptive et inductive)	

Modalités pratiques

Durée de la Formation : **2 ans en alternance**

Volume Horaire : **1200 heures de formation (2 jours / semaine)**

Diplôme délivré : **Assistant de gestion – mention Commerce (Titre homologué Bac+2 – RNCP III) et présentation aux épreuves du BTS Négociation et Relation Client**

Une double chance de réussir !

Nos formations vous permettent d'obtenir le Titre national du Cnam et le BTS correspondant

Conditions d'admission *

- Avoir moins de 26 ans
- Etre titulaire du Baccalauréat
- Bénéficier d'un contrat de professionnalisation

Les dossiers de candidature aux formations doivent nous parvenir **avant le 30 Juin**.

Les dossiers complets parvenus après cette date seront étudiés dans la limite des places disponibles.

L'admission des candidats est prononcée par une commission pédagogique après examen du dossier de candidature + entretien individualisé de motivation et sous réserve de l'obtention du diplôme exigé à l'entrée en formation

* Cette formation est également dispensée en période de professionnalisation pour les salariés en poste

Contacts

Centre Cnam de Lille

8 Bd. Louis XIV
59044 LILLE Cedex

Tél. 03 20 29 86 68
cnam.lille@cnam-npdc.org

Centre Cnam de Valenciennes

Le Mont Houy
59313 VALENCIENNES Cedex 9

Tél. 03 27 51 15 72 / 76
cnam.valenciennes@cnam-npdc.org