

LES MÉTIERS POSSIBLES POST BTS

- > Chargé de clientèle
- > Commercial sédentaire
- > Animateur des ventes / réseau
- > Attaché commercial
- > Responsable de secteur
- > Courtier / Négociant

PROGRAMME

- ▶ Culture et expression
- ▶ Anglais
- ▶ Culture économique, juridique et managériale

Avec 6 thèmes : l'intégration de l'entreprise dans son environnement, la régulation de l'activité économique, l'organisation de l'activité économique, l'impact du numérique sur la vie de l'entreprise, la mutation du travail, les choix stratégiques de l'entreprise.

- ▶ Relation client et négociation-vente
- ▶ Relation client à distance et digitalisation
- ▶ Relation client et animation réseaux
- ▶ Atelier de professionnalisation

LES PRÉ-REQUIS POUR UNE ADMISSION

LE NIVEAU D'ÉTUDE

- Être titulaire d'un bac ou d'un diplôme niveau IV

L'ÂGE

- Avoir entre 18 et 26 ans.
- Si + de 30 ans, être demandeur d'emploi

QUALITÉS :

une excellente présentation, autonome, une maîtrise de l'expression, un sens du contact humain, un sens des responsabilités, le goût de la négociation et des déplacements, un esprit d'initiative



LE RYTHME DE LA FORMATION

Cette formation est dispensée en formation initiale et en alternance, sur une durée hebdomadaire basée sur 35h.

En alternance

2 jours au centre/ 3 jours en entreprise

En formation initiale

14 à 16 semaines de stage sur 2 ans

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Vente et gestion de la relation client
 - Production d'informations commerciales
- Organisation et management de l'activité commerciale
- Mise en œuvre de la politique commerciale

Préparez-vous aux métiers de la
NÉGOCIATION

+ D'INFO & RETRAIT DES
DOSSIERS D'INSCRIPTION SUR
www.iscb.fr