



*filière vente
en alternance*

RECRUTEMENT

- tests écrits
- entretien de motivation
- entretien de négociation commerciale

STATUT

- salarié de l'entreprise : en contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, congé individuel de formation, plan de formation continue, validation des acquis de l'expérience
- demandeur d'emploi
- particulier stagiaire de la formation professionnelle

ENTREPRISE D'ACCUEIL

- tous secteurs d'activité
 - toutes tailles
- La mission en entreprise doit s'effectuer dans le domaine commercial

UNE FORMATION RECONNUE

Titre certifié par l'Etat inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

VALIDATION DES CONNAISSANCES

- contrôle continu et évaluations de modules
- évaluation du travail en entreprise
- rapport, soutenance

/e +

- suivi individualisé en centre
- suivi individualisé en entreprise, avec un chargé des relations en entreprise.

Contact

Sylvie Brossard

NEGOVENTIS

10 av. Marechal Leclerc

19100 BRIVE

05 55 18 94 28

Email : sbrossard@brive.cci.fr

www.cci.correze.net

■ NIVEAU IV (Bac)

> Technicien des forces de vente

Objectif de la formation

Former des professionnels capables de :

- conduire des actions de prospection
- réaliser des ventes et formaliser une offre de vente
- administrer les commandes

Admission

- candidat titulaire d'un CAP (niveau V),
- candidat de niveau CAP avec 3 ans d'expérience professionnelle dans le domaine

Durée

- formation en centre : 560h sur 1 an
- alternance : 1 semaine en centre / 1 semaine en entreprise

■ NIVEAU III (Bac+2)

> Technicien supérieur des forces de vente

Objectif de la formation

Former des professionnels capables de :

- concevoir un plan d'action opérationnel
- mettre en œuvre une demande de prospection
- négocier et suivre une vente
- gérer le portefeuille clients

Admission

- candidat titulaire d'un Bac (niveau IV),
- candidat de niveau Bac avec 3 ans d'expérience professionnelle minimum

Durée

- formation en centre : 595h sur 1 an
- alternance : 1 semaine en centre / 1 semaine en entreprise

■ NIVEAU II (Bac+3)

> Responsable de développement commercial

Objectif de la formation

Former des professionnels capables de :

- contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise
- mener des négociations commerciales complexes
- manager le développement commercial de son activité
- manager son équipe commerciale

Admission

- candidat titulaire d'un Bac+2 (niveau III),
- candidat de niveau Bac+2 avec 3 ans d'expérience professionnelle

Durée

- formation en centre : 455h sur 1 an
- alternance : 1 semaine en centre / 3 semaines en entreprise