

»»» Votre futur métier

Vous serez un commercial opérationnel capable de :

- ⇒ Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale
- ⇒ Manager le développement commercial de son activité
- ⇒ Piloter les actions commerciales d'une équipe
- ⇒ Mener des négociations complexes
- ⇒ garantir la rentabilité de votre centre de profit
- ⇒ Exploiter les méthodes et les outils pour valoriser le portefeuille et mener à bien les projets

Vous serez amené à occuper les fonctions de

- Manager de clientèle
- Chargé d'affaires
- Responsable commercial
- Responsable grands compte (Business to Business)

»»» Contenu de la formation

- Pilotage d'un plan d'actions commerciales
- Marketing (outils d'analyse)
- Communication
- Gestion de la relation clientèle
- Management des équipes
- Mesure et analyse des performances de l'entreprise
- Développement du potentiel relationnel
- Stratégie de négociation

»»» Points forts de la formation

- *Le contrat d'Apprentissage est un CDD avec une période d'essai de 2 mois.*
- *L'apprenti bénéficie pleinement d'un statut de salarié et d'une rémunération selon son âge, en % du SMIC. Il est encadré par un maître d'apprentissage.*
- *Les entreprises bénéficient d'exonération de charges, de primes, de crédit d'impôt...*

Pour en savoir plus sur les contrats d'apprentissage, contactez le Point A de CCI Formation :



- Tél : 0262.48.35.27

- Mail : cciformation.sapp@reunion.cci.fr

»»» Déroulement de la formation

Public

- Avoir moins de 26 ans.

Pré-requis

- Justifier d'un diplôme ou d'un titre de niveau III (bac+2 ; toutes filières)
- Ou justifier de plusieurs années d'expériences professionnelles dans le secteur d'activité

Validation

« **Responsable compte clés** »

Titre Réseau Négoventis

Inscrit au RNCP – Niveau II



Période

Octobre 2010

Durée

560 heures en centre

Lieu

CCI Formation Nord

12 Rue Gabriel de Kerveguen – ZI Le Chaudron
97495 Sainte Clotilde CEDEX

Financement

Région Réunion, Fonds social Européen,
Taxe d'Apprentissage