

## Public

- Candidats âgés de 16 à 29 révolus.
- Au delà, les apprentis.es préparant un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu, les personnes en situation de handicap ou ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise.

## Prérequis

Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel ou d'un diplôme de niveau équivalent (niveau 4).

## Modalités et délai d'accès

- Dossier de candidature : diplômes, bulletins et relevés de notes des deux dernières années, CV, lettre de motivation, entretien de motivation et positionnement.
- L'inscription définitive est liée à la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise d'accueil
- Remarque : Si à la rentrée de septembre vous n'avez pas encore d'employeur, vous disposez d'un délai de 3 mois pour signer un contrat d'apprentissage (Article de loi L622-12 du Code du travail).

## Durée

- Parcours complet : 1350 heures en centre et 2290 heures en entreprise
- Rythme 1 semaine au centre de formation et 1 semaine en entreprise

## Rythme de l'alternance

- 1 semaine en centre de formation et 1 semaine en milieu professionnel

## Nombre de participants

- 4 à 15 candidat.e.s.



## Objectifs

Maîtriser les différentes techniques de prospection et de négociation pour gérer la relation commerciale dans son ensemble en intervenant auprès d'une clientèle de particuliers et de professionnels.

- Vendre les produits et les services de l'entreprise et gérer la relation client
- Créer et diffuser l'information commerciale
- Organiser, gérer et mettre en oeuvre la politique commerciale de l'entreprise
- Participer à l'organisation et au management de l'activité commerciale

## Moyens et méthodes pédagogiques

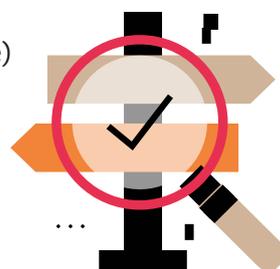
- Apports théoriques, analyse des pratiques et des situations, mises en pratique
- Études de cas, simulations et échanges
- Temps de travail individuel, en sous-groupe et en groupe entier
- Modalités techniques : salles de formation, salles informatiques, vidéoprojecteurs, connexion internet sans fil. Ordinateurs fixes et portables, équipés des suites de bureautique standards, imprimantes
- Équipe de formateurs/intervenants expérimentés, responsable pédagogique, tuteur en entreprise

### Débouchés professionnels

Commercial(e) terrain  
Négociateur(rice) Télévendeur(e)  
Animateur(rice) commercial(e) de site e-commerce  
Marchandiseur(se), e-marchandiseur(se)  
Conseiller(ère) client à distance  
Téléprospecteur(rice)

### Perspectives post formation

Licence  
Licence professionnelle  
École de commerce



## Validation / sanction (certificateur)

Brevet de technicien Supérieur NDRC délivré par l'Education Nationale.

En cas d'échec, les candidats qui souhaitent repasser ce BTS peuvent demander à bénéficier de la conservation de leurs notes égales ou supérieures à 10 sur 20 pendant cinq ans.



## Programme

### Enseignement général

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère 1 - Anglais
- Culture économique, juridique et managériale

### Enseignement professionnel

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

## Modalités d'évaluation

- Positionnement
- Évaluations écrites et orales ponctuelles
- Examens blancs écrits et oraux
- Examen officiel du BTS (Mai/Juin)

## Valeur ajoutée

- Équipe pédagogique composée de formateurs issus du monde professionnel et de professionnels qui participent à la formation théorique et pratique dans un environnement avec des outils qu'ils côtoient au quotidien.
- Participation à de nombreux challenges et projets.
- Mise à disposition d'un accompagnement social (point écoute) et d'un référent handicap.



## € Tarifs

7650 €, pris en charge par L'OPCO

0 € à charge pour une entreprise du secteur privé.

Pour les entreprises du secteur public se référer au décret article L6211-1.

La formation est gratuite pour l'apprenti (e) et/ou son représentant légal.

## Taux de la dernière session de formation

- Taux d'obtention des diplômes : 84%
- Taux de poursuites d'études : 50%
- Taux d'interruptions en cours de formation : 17%
- Taux d'insertion professionnelle à 6 mois, dont taux d'insertion dans l'un des métiers visés par la certification : 100%

## Contacts

### Référente entreprise

Mme Isabelle MOREAUX

07 89 01 72 87

isabelle.devos@saintcharles-chauny.fr

### Développeur d'apprentissage CFA

M. Benoit BATTESTI

06 86 52 99 83

battesti.b@cfajeambosco.fr



Tout l'apprentissage ici !



## Accessibilité

Les locaux de l'UFA sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Adaptation pédagogique possible pour les personnes en situation de handicap, suivies par le référent handicap de la structure. Référent handicap de l'UFA Saint Charles : Christophe FLORENT.

Formation accessible sauf restriction liée à l'incapacité et / ou contre-indication médicale.

Référente handicap du CFA Jean Bosco : handicap@cfajeambosco.fr



contact.ufachauny@gmail.com



03 76 08 00 85



1 rue du Brouage  
02300 CHAUNY



saint-charles-chauny.fr

