Sales account manager (Bachelier professionnalisant en Vente)

RÉF | 6712

OBJECTIF ET CONTENU

Objectif

Avec l'explosion du e-commerce et l'émergence de nouveaux modes de consommation, le secteur du commerce, en pleine mutation, est sans cesse à la recherche de collaborateurs commerciaux compétents et qualifiés. Ce secteur offre dès lors des débouchés nombreux et variés tels que chef de produit, responsable de la promotion des ventes, attaché commercial, chef d'une équipe de vente, … Elaboré à la demande des professionnels de cet important secteur d'activités, cette formation permettra à l'étudiant de développer des compétences dans des domaines tels que : - la prospection et la planification commerciale, - la gestion d'un réseau et d'une équipe de vente, - les techniques de négociation liées à la vente & - la gestion d'un portefeuille de clients. Devenez : - Attaché commercial, - Chef de produit, - Responsable de la promotion des ventes et/ou - Responsable d'une équipe de vente.

Atouts :

- un horaire décalé qui permet de poursuivre des activités professionnelles,
- un système modulaire qui permet un étalement des unités d'enseignement,
- une formation polyvalente offrant des débouchés nombreux et variés &
- un diplôme reconnu dans un secteur en pénurie.

Programme

- Analyse des réseaux de vente et de distribution,
- Analyse du comportement d'achat du consommateur --> Techniques de négociation --> Techniques de négociations complexes,
- Approche psychologique de la négociation,
- Principes de base du marketing --> Stratégie commerciale appliquée --> Notions de planification de projets de vente,
- Introduction à la vente --> Techniques de prospection commerciale,

- Éléments de législation appliquée au commerce --> Éléments de législation appliqués à la vente,
- Éléments de gestion comptable et financière --> Notions de gestion budgétaire appliquées à la vente,
- Langue en situation appliquée à l'Enseignement supérieur UE2 --> Langue en situation appliquée à l'Enseignement supérieur UE3,
- 2e langue en situation appliquée à l'Enseignement supérieur UE3 --> 2e langue en situation appliquée à l'Enseignement supérieur UE4 --> 2e langue en situation appliquée à l'Enseignement supérieur UE5,
- Organisation des entreprises et éléments de management,
- Stage d'insertion professionnelle --> Activités professionnelles de formation,
- Gestion d'une équipe de vente,
- Suivi et développement de la relation client,
- Techniques de vente liées à l'e-commerce,
- Informatique : logiciels tableur et gestionnaire de base de données,
- Techniques de communication &
- Épreuve intégrée du Bachelier en Vente.

Certification(s) visée(s)

Bachelier professionnalisant spécifique à l'enseignement de Promotion sociale
Diplôme de Bachelier en vente de l'enseignement supérieur économique de Promotion sociale et de type court.

Type de formation

Enseignement de promotion sociale

ORGANISATION

Durée

180 crédits (2220 périodes de 50 minutes), répartis sur trois années académiques.

Horaire

Cours à horaire décalé à raison de deux ou trois soirées par semaine et le samedi matin jusqu'au 30 juin 2022.

NB : Une troisième soirée de cours par semaine sera ajoutée au programme des étudiants dont le niveau de connaissances linguistique est insuffisant.

Au cours de la formation sont prévus un Stage d'insertion professionnelle de 120 périodes / 5 ECTS, un Stage d'intégration professionnelle de 120 périodes / 5 ECTS ainsi

que des Activités professionnelles de formation de 120 périodes / 8 ECTS.

Début

Septembre. 2 fois par an : Septembre et Février.

Coût

437,00 euros - Coût réduit : : 226,70 euros -

CONDITION D'ADMISSION

Prérequis administratifs

Avoir **au minimum** le *certificat de l'enseignement secondaire supérieur de plein exercice* (CESS) ou une équivalence de ce certificat par la Fédération Wallonie-Bruxelles.
ou réussite du test d'admission en français et en mathématiques prévu pour les étudiants qui n'auraient pas obtenu le CESS ou équivalent.

Connaître

Passer un test en anglais et en néerlandais afin de déterminer votre niveau de connaissances linguistiques (niveau de base exigé).

Le grade de Bachelier sera délivré à l'étudiant qui aura atteint l'âge de 23 ans accomplis.

Le diplôme reconnu vous ouvrira des passerelles vers l'enseignement supérieur universitaire (selon des conditions différentes liées à chaque université ou haute école). Voir les passerelles possibles à l'ULB.

Remarques

Le diplôme reconnu ouvre des passerelles vers l'enseignement supérieur universitaire (selon des conditions différentes liées à chaque université ou haute école).
Voir les passerelles possibles à l'ULB.
Cette formation n'est pas accessible aux étudiants étrangers détenteurs d'un titre de séjour limité à la durée des études (c'est-à-dire un document d'identité dont la date limite de validité est équivalente au 30 septembre ou 31 octobre de l'année académique en cours).

EN PRATIQUE

Pour s'informer et postuler

Inscrivez-vous via ce lien :
https://www.epfc.eu/sinscrire-a-lepfc

Pour s'informer uniquement

Informez-vous en consultant le site de l'organisme.

Organisme

EPFC
Avenue de l'Astronomie 19
1210 Bruxelles
Tél: 02 777 10 10
http://www.epfc.eu

Pour connaître les dernières informations publiées, consultez cette fiche sur Dorifor.be © Bruxelles Formation