



VENTE
Commercialisation de
produits et services

tétrás
Formation en alternance

IUT
ANNECY
UNIVERSITÉ SAVOIE
MONT BLANC



TGI

LICENCE PRO ET CQPM EN ALTERNANCE

MANAGEMENT DE LA RELATION COMMERCIALE

OPTION TECHNICO-COMMERCIAL INDUSTRIEL



INSERTION PROFESSIONNELLE

TECHNICO-COMMERCIAL TERRAIN OU SÉDENTAIRE, CHARGÉ D'AFFAIRES, BUSINESS DEVELOPER

- Promotion et commercialisation d'une nouvelle gamme d'outils
- Prospection et vente par téléphone de produits de métrologie
- Création et mise en place d'un outil de suivi commercial
- Création d'un site Internet
- Suivi commercial et fidélisation clientèle
- Proposition et commercialisation de solutions informatiques



Un réseau d'entreprises de proximité nous fait confiance pour accompagner leurs alternants et recruter leurs futurs collaborateurs



COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

Pour toute action commerciale entre professionnels, sur les biens et les services à caractère technique, dans tous les domaines :

- Réaliser un plan d'actions commerciales
- Conduire la prospection commerciale en France ou à l'étranger
- Analyser le besoin client
- Élaborer une solution en vue de formaliser une offre technique
- Assurer le suivi client
- Exploiter un outil de gestion de la relation client
- Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise
- Rendre compte de son activité



PUBLIC CONCERNE

Être titulaire d'un des diplômes suivants :
DUT ou BTS Technique - L2 Sciences et technologies
Formation accessible aux personnes en situation de handicap
Adaptation et accompagnement par le référent handicap Tétrás



CONTACTS

RELATIONS CANDIDATS :

Christine TROUVÉ - 04 50 23 03 72
christine.trouve@tetras.univ-smb.fr

RELATIONS ENTREPRISES :

Valérie DUBREUIL - 04 50 23 85 64
valerie.dubreuil@tetras.univ-smb.fr



Centre de Formation et CFA
Tétrás : 2 allée Louis de Broglie
74940 Annecy-le-Vieux
Tél. : 04 50 23 03 72
info@tetras.univ-smb.fr



www.tetras.univ-smb.fr



Facebook Tétrás



VENTE
Commercialisation de
produits et services



CONTENU DE LA FORMATION

446 heures, soit 14 semaines à Tétrás

• GESTION DE LA VALEUR COMMERCIALE

Études commerciales
Marketing
GRC (Gestion de la Relation Client)
Outils digitaux et e-commerce

• DÉVELOPPEMENT ET ANIMATION DE LA RELATION COMMERCIALE EN MULTICANAL

Développement commercial à l'international
Stratégies de négociation
Négociation - Achats
Prospection téléphonique

• MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

Fonctions commerciales
Management de l'équipe commerciale
Gestion des ressources humaines
Performance commerciale
Stratégies d'entreprise

• COMPÉTENCES SUPPORTS

Recouvrement de créances
Environnement juridique
Spécialisation environnement économique et négociation
Anglais commercial (possibilité de passer le TOEIC)

tétrás
Formation en alternance



LICENCE PRO ET CQPM EN ALTERNANCE

MANAGEMENT DE LA RELATION COMMERCIALE

OPTION TECHNICO-COMMERCIAL INDUSTRIEL



DOUBLE VALIDATION

UNIVERSITAIRE :

Licence Professionnelle

Commercialisation de produits et services
Parcours : Management de la relation commerciale, option Technico-Commercial Industriel
Diplôme d'état de niveau II délivré par l'Université Savoie Mont Blanc
60 crédits ECTS (reconnaissance européenne LMD)
Modalités d'évaluation : contrôle continu, mémoire, soutenance orale, évaluation de l'entreprise

PROFESSIONNELLE :

Portefeuille de compétences ouvrant sur le

Certificat de Qualification Paritaire de la Métallurgie (CQPM)

Technico-Commercial Industriel (MQ 89 04 74 0027)
Qualification délivrée par l'Union des Industries et Métiers de la Métallurgie (UIMM), reconnue nationalement par toutes les entreprises de la branche Métallurgie
Modalités d'évaluation : dossier technique, soutenance orale, évaluation de l'entreprise



ORGANISATION DE L'ALTERNANCE

- Durée de la formation :
1 an dont ¼ du temps au Centre de formation (14 semaines)
et ¾ en entreprise (38 semaines), d'octobre à septembre.
- Lieu de la formation : Tétrás
- 24 alternants maximum par groupe

Tétrás met en œuvre différentes modalités pédagogiques pour favoriser l'acquisition des apprentissages : travaux individuels, travaux de groupe, visites, cours théoriques, travaux dirigés et travaux pratiques, témoignages et études de cas. Moyens et ressources pédagogiques régulièrement mis à jour, salles informatiques et ordinateurs portables, salles techniques, bâtiment équipé en écrans tactiles.

Aucun frais pédagogique n'est demandé aux alternants.

Autres statuts et employeurs : se reporter aux conditions financières de la formation.



CANDIDATURE

1. Pré-inscription : de janvier à juin sur www.tetras.univ-smb.fr
2. Entretien individuel de motivation :
Entre mars et juillet. Il vise à cerner la motivation pour la formation choisie et pour l'alternance
3. Signature du contrat d'alternance :
Le candidat, admissible après l'entretien de motivation, doit signer un contrat d'alternance* pour obtenir une place définitive au sein de la formation

* ou accord de financement pour les autres statuts

Tétrás accompagne les candidats admissibles sur la recherche d'entreprise d'accueil