

PROGRAMME

- MODULE 1** VEILLE STRATÉGIQUE ET CONCURRENTIELLE
- MODULE 2** NÉGOCIATION ET MANAGEMENT DES FORCES DE VENTE : APPROFONDISSEMENTS
- MODULE 3** RÈGLES GÉNÉRALES DES DROITS DU CONTRAT
- MODULE 4** MANAGEMENT DES ORGANISATIONS
- MODULE 5** MARKETING DIGITAL ET PLAN D'ACQUISITION ONLINE
- MODULE 6** COMPTABILITÉ ET CONTRÔLE DE GESTION : DÉCOUVERTE
- MODULE 7** ANGLAIS PROFESSIONNEL
- MODULE 8** INITIATION À LA GESTION DE LA RELATION CLIENT (CRM)
- MODULE 9** TECHNIQUE DE MARCHANDISAGE
- MODULE 10** PRATIQUES ÉCRITES ET ORALES DE LA COMMUNICATION PROFESSIONNELLE
- MODULE 11** EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE



SCANNE MOI
ET
INSCRIS TOI !!

61 AVENUE GAMBETTA - 82000 MONTAUBAN

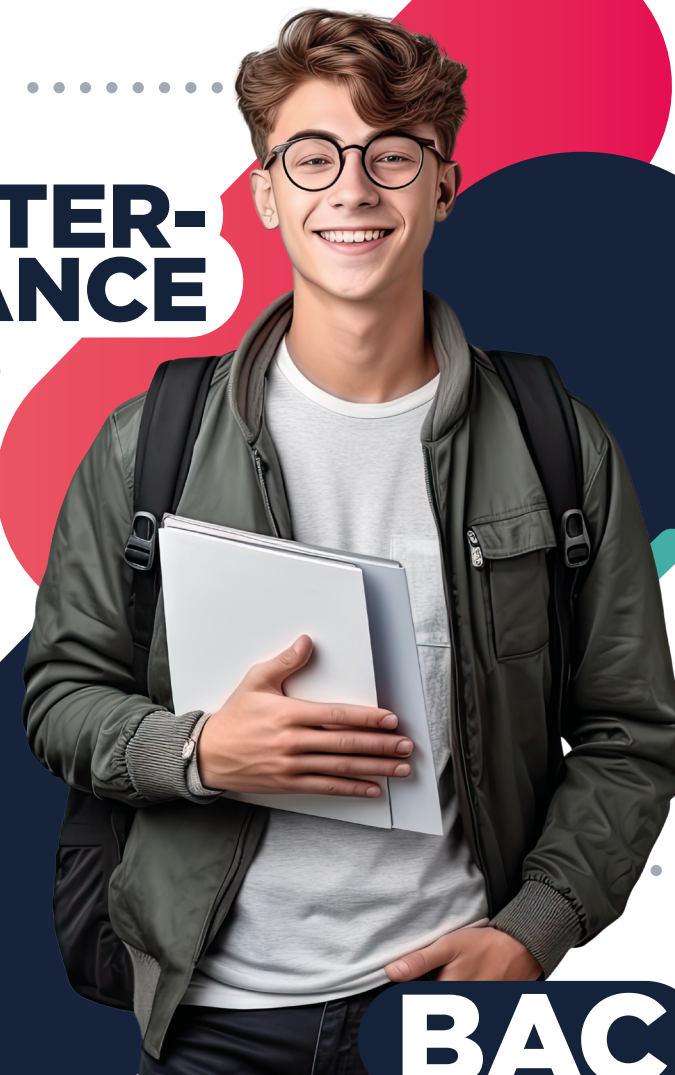
WWW.B2M-FORMATION.COM



ANGÉLIQUE BARRA
06.60.71.64.18

A.BARRA@CCI-FORMATION.FR

ALTER- NANCE



BAC + 3

LICENCE 3 GESTION PARCOURS
COMMERCE & VENTE

MONTAUBAN

Le manager des ventes prend part à des activités de développement de projets et d'activités intégrant principalement des dimensions commerciales, marketing, en utilisant les méthodes et outils appropriés et à un niveau de responsabilité et d'autonomie significatif. Ces fonctions seront exercées à des niveaux de responsabilité relevant de l'encadrement intermédiaire ou encore de proximité.

Il met en œuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution définis par l'entreprise ; il commercialise l'offre de produits et de service de l'entreprise ; assure des fonctions de reporting commercial, de pilotage de dispositif commercial ; utilise les principaux outils contractuels applicables à la vente et à la distribution ; assure des fonctions d'encadrement terrain de forces de vente ; participe à la mise en œuvre d'un dispositif de veille concurrentielle ; utilise les outils de traitement de l'information qui sont les références dans la fonction commerciale et met en œuvre des dispositifs budgétaires et de contrôle de l'activité commerciale.

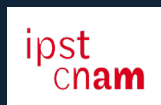
OBJECTIFS

Appréhender l'environnement économique de l'entreprise.

Mettre en œuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales.

Maîtriser et mettre en œuvre les techniques fondamentales utilisées dans les fonctions commerce/vente/distribution.

Ce diplôme est en partenariat avec



PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Chargé(e) d'affaires
Technico-commercial(e)/Commercial(e)
Assistant(e) commercial(e)
Conseiller(ère) commercial(e)
Chargé(e) de clientèle
Manager adjoint

DURÉE

1 an - d'octobre à juin

RYTHME

3 semaines en entreprise
1 semaine en formation en moyenne

VALIDATION

Diplôme Bac+3 délivré par le CNAM



NOUVEAU DIPLÔME

83%



TAUX DE SATISFACTION DE NOS ALTERNANTS 2023*

94%



TAUX D'INSERTION PROFESSIONNELLE 2022**

* Enquête interne sur l'évaluation et la satisfaction des équipes pédagogique et environnement du campus.

** 6 mois après l'obtention du diplôme, toutes formations confondues.

PUBLIC

- Contrat d'apprentissage/professionnalisation
- Période Pro A ou CPF projet de transition professionnelle
- Demandeurs d'emploi
- Stage alterné

PRÉREQUIS

Titulaire d'un Bac+2 (120 ECTS) ou bénéficiaire d'une VAP
Pré-inscription sur www.b2m-formation.com
Tests en ligne et entretien (présentiel ou visio)

QUALITÉS REQUISES

Persévérance, dynamisme, aisance relationnelle aigüe, goût pour la négociation, rigueur.

LES ATOUTS DE LA FORMATION

- Accompagnement dans la recherche d'entreprise
- Modules animés par des professionnels et des institutionnels
- Suivi régulier
- Une expérience professionnelle et une formation rémunérée

LA POURSUITE EN MASTER EST POSSIBLE.

ACCESSIBILITÉ

Le centre de formation et nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Travaux de groupe faisant appel à la pédagogie active et aux moyens audiovisuels et/ou à distance.

TARIF

Variable en fonction du statut et du financeur. Nous consulter.
Frais de dossier : 60€

INSCRIPTION SUR

www.b2m-formation.com/admission