

Plan d'Études
TECHNICIEN COMMERCE

Pré-requis :
Niveau de 2ème année du
Baccalauréat

Durée :
2 ans

Nombre d'heures de formation :
2055 heures

Objectifs De La Formation

Si vous êtes à la recherche d'une formation efficace en Commerce, nous vous proposons notre formation de Technicien en Commerce. Elle vous certifie et vous mettra directement dans le bain du métier. Vous obtiendrez toutes les clés d'une bonne réussite dans le monde du commerce. De plus, vous pourriez justifier vos capacités auprès des dirigeants d'entreprise afin de gagner un poste.

Cette formation allie la base fondamentale et la pratique pour être la plus complète possible. Pour réussir durablement dans les métiers de la vente, aptitudes commerciales et relationnelles en clientèle ne suffisent plus, ce cycle de formation constitue la formation de référence des professionnels et intègre les opportunités du social selling, comme l'importance de l'expérience client. De la vente à la négociation, vous bénéficierez d'un programme complet pour réussir dans sa fonction d'attaché commercial et s'approprier les 3 clefs de succès : organisation efficace, maîtrise des techniques de vente en face à face, capacité à négocier pour défendre la rentabilité de son entreprise.

Reconnaissance

Le diplôme de Technicien en Commerce sera délivré par l'établissement, attestant l'obtention du grade de la filière et de la spécialité objet de la formation. Il sera délivré dans les conditions fixées par la réglementation en vigueur

Organisation de la formation

Le programme de formation est structuré en modules, conformément au référentiel. Chaque module comporte des exercices auto-corrigés pour vérifier l'assimilation des connaissances. A la fin de

chaque chapitre/partie, vous devrez réaliser, pour vous entraîner, les devoirs notés et corrigés par vos professeurs. Pour conclure, à l'issue de chaque module, vous aurez à effectuer des examens pour évaluation des connaissances soit écrites ou sous forme de projets à rendre (en fonction du module). Pour des raisons pédagogiques et votre réussite, la réalisation de l'intégralité des devoirs est obligatoire.

Programme de La formation

- Module 01 : Métier et Formation
- Module 02 : Approche globale et environnement de l'entreprise
- Module 03 : Statistique
- Module 04 : Droit Commercial
- Module 05 : Marketing
- Module 06: Gestion Temps
- Module 07 : Techniques de Communication
- Module 08 : Informatique
- Module 09 : Concepts de base de la comptabilité générale
- Module 10 : Calculs commerciaux
- Module 11 : Entrepreneuriat
- Module 12: Procédures Qualité
- Module 13: Techniques de Prospection
- Module 14: Techniques de vente et de négociation
- Module 15 : Management de la force de vente
- Module 16 : Intégration au Milieu Professionnel
- Module 17 : Logistique et Gestion des Commandes
- Module 18 : Stratégie Commerce Internationale
- Module 19 : Gestion des Approvisionnement
- Module 20 : Initiation au commerce électronique
- Module 21 : Gestion Après Vente
- Module 22: Stage Professionnel

Examens

Les examens se dérouleront entre Mai et Juin.

Profil De La Formation

A l'issue de la formation, le lauréat sera en mesure d'exécuter les activités suivantes :

PROMOUVOIR, CONSEILLER ET VENDRE

- Adopter un comportement professionnel
- Préparer ses ventes
- Conseiller et vendre
- Maîtriser les calculs commerciaux
- Communiquer à l'écrit et à l'oral
- Utiliser le traitement de texte et les tableurs

COLLABORER A L'AMENAGEMENT ET AU BON FONCTIONNEMENT DE L'ESPACE DE VENTE

- Participer à la gestion des flux et approvisionnements
- Respecter la réglementation des prix
- Réaliser un accueil téléphonique
- Animer une équipe de vente
- Traiter les commandes et les encaissements

REALISER DES ACTIONS DE PROSPECTION

- Utiliser une GRC (Gestion Relation Client)
- Qualifier un fichier clients
- Appliquer la réglementation à la protection des données
- Réussir la prospection téléphonique
- Réussir ses actions de marketing direct
- Optimiser son organisation commerciale
- Gérer un conflit
- Calculer sa rentabilité commerciale
- Mener des négociations commerciales
- Gérer les opérations d'import/export
- Traiter les commandes et les encaissements

Débouchés

Le titulaire du diplôme pourra exercer ses compétences dans des services commerciaux d'entreprises de production et de services, centrales d'achat, points de vente en tant que :

A court terme :

- Délégué commercial
- Chargé de clientèle
- Animateur des ventes
- Assistant chef de produit
- Chargé d'opération marketing direct

- Marchandiseur

A moyen terme :

- Responsable de point de vente
- Responsable commercial
- Responsable administration des ventes
- Chargé d'études
- Responsable marketing opérationnel
- Chef de groupe
- Chef de produit
- Chef de secteur