



LE DIPLÔME ADAPTÉ AUX HANDBALLEURS (EUSES)

100%
À DISTANCE

UNE FORMATION COMMERCE BAC+2

TITRE CERTIFIÉ INSCRIT AU RNCP AU NIVEAU 5 "CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE"

RYTHME :

- Une formation clé en main sur une période de 10 mois
- La garantie d'un diplôme reconnu et d'une saison sportive réussie

LES + DE LA FORMATION

- Un programme combinant formation post-bac et pratique du handball de haut niveau
- Un temps adapté et optimisé pour l'atteinte des objectifs scolaires, professionnels et sportifs
- Un suivi personnalisé
- Aide au financement - étudiant - salarié - demandeur d'emploi. Nous pouvons vous aider à trouver des solutions (nous consulter).

- **NIVEAU D'ACCÈS**
Titulaire du Bac ou diplôme équivalent ou niveau BAC (sur étude de dossier)
- **DURÉE DE LA FORMATION**
10 mois (10h de travail par semaine)
- **RENTRÉE**
Septembre 2020
- **FRAIS DE SCOLARITÉ**
4 600€



UNE FORMATION QUI S'ADAPTE À VOTRE EMPLOI DU TEMPS !

PROGRAMME

STRATÉGIE ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Collecte et traitement de l'information (veille et systèmes d'information)
- Élaboration d'une offre commerciale
- Introduction au e-business et usage des réseaux sociaux
- Organisation et management de l'activité commerciale
- Analyse de l'activité commerciale (indicateurs, reporting, suivi...)

VENTE ET NÉGOCIATION

- Élaboration d'un portefeuille clients
- Prospection téléphonique
- Conception et organisation d'un plan de vente
- Techniques de négociation

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET POLITIQUE FINANCIÈRE

- Droit commercial et gestion des litiges
- Droit du travail
- Gestion opérationnelle et commerciale

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL ET PROFESSIONNEL

- Ateliers communication (orale et écrite)
- Anglais
- Introduction au management d'équipe
- Gestion de projet

DES OUTILS
EN LIGNE
POUR FACILITER
VOTRE TRAVAIL

EMA VOTRE PLATEFORME DE FORMATION À DISTANCE :

Accès à :

- vos espaces de cours
- vos évaluations
- vos rendez-vous de suivi à distance

EVALUATION : en contrôle continu

CERTIFICATION FINALE : juillet 2021

Soutenance orale et dossier écrit

CARRIÈRES ET DÉBOUCHÉS

MÉTIER VISÉ

Le chargé de clientèle est un vendeur qui gère la relation commerciale dans sa globalité. Il contribue au développement pérenne du chiffre d'affaire en prenant en compte la stratégie et le développement de l'entreprise.

POUR QUELS MÉTIERS ?

- Assistant commercial
- Assistant Marketing
- Animateur des Ventas
- Conseiller de Clientèle
- Négociateur
- Téléconseiller...

MISSIONS TYPES

Collecte et traitement de l'information commerciale

- Veille sur les produits concurrents et marchés
- Veille sur l'environnement législatif et l'évolution des normes
- Intégration du système d'information de l'entreprise

Mise en œuvre de la politique commerciale

- Traitement de l'offre commerciale
- Mise en œuvre des plans d'action commerciale
- Analyse de l'activité commerciale et mise en œuvre d'actions correctives

Vente

- Création de clientèle

POURSUITE D'ÉTUDES

Avec le Bac+2 « Chargé de clientèle » possibilité de continuer un Bac+3.

CONTACTS

DIRECTION DES SPORTS

Jacques-Michel ANDRE
jmandre@groupe-igs.fr

ADMISSION

PARCOURS D'ADMISSION ET DOSSIER DE CANDIDATURE

Ingrid LE MAILLOUX
ilemailloux@groupe-igs.fr

+ D'INFORMATIONS
cliquez ici

