RNCP 39743

Commerce & Vente

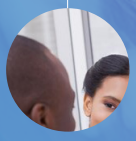
ATTACHÉ COMMERCIAL

Titre RNCP reconnu par l'Etat · Niveau 5 (Bac+2)

9 mois / Septembre • *2 semaines / 3 en entreprise* • Présentiel & Distanciel

QUELS MÉTIERS ?


Attaché-e commercial-e


Conseiller-e commercial-e


Chargé-e de clientèle


Conseiller-e financier-e (banque / assurance)



60 % Poursuite d'étude* *(2023)*

100 % Réussite à l'examen* *(2024)*

50 % Insertion dans l'emploi à 6 mois* *(2023)*

CRITÈRES D'ENTRÉE :

Public :
- Personnes de 18 ans et + souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié

Pré-requis :
- Etre titulaire d'un bac ou titre de niveau 4 avec 6 à 12 mois d'expériences professionnelles
- ou Avoir effectué 1 année d'étude post-bac
- ou Avoir 3 années d'expériences professionnelles

Sélection :
- Les aptitudes et motivation sont identifiées sur tests et entretien individuel

Tarif & Contact :
0 € sous statut apprenti-e et alternant-e

Nous consulter pour les stagiaires de la formation professionnelle

commerce-vente@ifa-rouen.fr

02 35 52 85 42

*Pour les personnes en situation de handicap, des référentes handicap sont à votre disposition pour adapter la prestation si nécessaire. referenthandicap@ifa-rouen.fr

STATUTS ET FINANCEMENTS :

Contrat d'apprentissage

DE 18 À 29 ANS :
- Apprenti-e en CDD en entreprise
- Coût de formation pris en charge totalement par l'OPCO de l'employeur du secteur privé

Contrat de professionnalisation

TOUS PUBLICS :
- Alternant-e en CDD ou CDI
- Coût de formation pris en charge totalement ou partiellement par l'OPCO de l'employeur

Formation continue

TOUS PUBLICS :
- Stagiaire en formation professionnelle, VAE
- Financement possible par la Région, France Travail, les OPCO, le CPF, etc.

En partenariat avec :

CONTENU

Evaluation via le contrôle continu & des épreuves ponctuelles, constitution de 3 dossiers (1. mise en œuvre d'un plan de prospection, entretien de prospection ; 2. préparation d'un entretien de négociation & le suivi après-vente ; 3. gestion de portefeuille, analyse de la perf. commerciale & réalisation d'une veille sur le secteur d'activité), conduite d'une négociation et conclusion d'une vente.

Modules métier

Prospecter et développer son portefeuille

Sélectionner les cibles, les prospects et clients inactifs • Mener des actions de prospection • Préparer et réaliser les entretiens de prospection • Agir avec éthique et intégrité • Prendre en compte les impacts envi. dans l'organisation des activités.

140 h — RNCP39743BC01

Négocier, vendre et entretenir la relation client

Préparer l'entretien de négociation, une présentation commerciale des produits/services • Conseiller le client • Négocier le prix et les conditions de vente • Rédiger la proposition commerciale • Conclure la vente • Entretenir la relation client • Gérer les litiges/ réclamations.

189 h — RNCP39743BC02

Proposer des mesures d'amélioration de l'efficacité commerciale

Assurer la tenue des fichiers prospects et clients • Analyser le portefeuille • Évaluer les résultats de l'activité commerciale • Actualiser la connaissance de l'entreprise • Réaliser une veille du marché • Proposer des axes d'évolution de l'offre.

91 h — RNCP39743BC03

Évaluation

Mémoire et soutenance orale

Reprenant une problématique rencontrée en entreprise et mettant en application les acquis de la formation.

14 h

Au terme de la formation je serai capable de :

Contribuer au dév. du CA de mon entreprise, en assurant la vente de ses produits ou services et en opérant la gestion d'un portefeuille clients.

- Mettre en œuvre les campagnes de prospection
- Conduire des entretiens de prospection
- Appliquer une démarche RSE sur son périmètre d'activité
- Élaborer une offre commerciale en vue de la négociation de sa vente
- Réaliser et sécuriser la vente intégrant le processus de négociation
- Entretenir la relation client
- Gérer et optimiser son portefeuille clients
- Analyser sa performance commerciale
- Effectuer une veille sur son marché et son secteur d'activité

Les + de la formation

La formation Attaché Commercial est une formation opérationnelle qui offre de nombreux débouchés sur le marché de la vente. Elle vous permettra de postuler auprès des entreprises de toute taille qui vendent des produits à une clientèle de particuliers ou de professionnels. Vous pouvez valider les compétences par bloc de compétences.

Rémunération

- Cette formation rémunérée est centrée sur les compétences professionnelles

Blocs professionnels

- Les séances sont dispensées par des formateurs exerçant ou ayant exercé sur le terrain

Accompagnement et suivi personnalisés

IFA Campus - 11 Rue du tronquet - 76130 Mont-Saint-Aignan | accueil@ifa-rouen.fr | www.ifa-rouen.fr

Pour plus d'info, consulter nos pages formation sur **ifa-rouen.fr**, les fiches RNCP sur **francecompetences.fr** et les indicateurs sur **inserjeunes.education.gouv.fr**

Document mis à jour le ***02/04/2026*** • Certificateur : CCI France • Dates d'enregistrement et d'échéance : ***31/10/2024 au 31/10/2029***

RNCP
39743

Commerce & Vente

ATTACHÉ COMMERCIAL SPÉCIALISATION ASSURANCE

Titre RNCP reconnu par l'Etat · Niveau 5 (Bac+2)

9 mois / Septembre • *1 semaine / 2 en entreprise* • Présentiel & Distanciel

QUELS MÉTIERS ?


Attaché-e commercial-e


Conseiller-e commercial-e


Chargé-e de clientèle


Conseiller -e financier-e
(banque / assurance)



60 % Poursuite d'étude* *(2023)*

100 % Réussite à l'examen* *(2024)*

50 % Insertion dans l'emploi à 6 mois* *(2023)*

CRITÈRES D'ENTRÉE :

Public :
- Personnes de 18 ans et + souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié

Pré-requis :
- Etre titulaire d'un bac ou titre de niveau 4 avec 6 à 12 mois d'expériences professionnelles
- ou Avoir effectué 1 année d'étude post-bac
- ou Avoir 3 années d'expériences professionnelles

Sélection :
- Les aptitudes et motivation sont identifiées sur tests et entretien individuel

Tarif & Contact :
0 € sous statut apprenti-e et alternant-e
Nous consulter pour les stagiaires de la formation professionnelle
commerce-vente@ifa-rouen.fr
02 35 52 85 42

*Pour les personnes en situation de handicap, des référentes handicap sont à votre disposition pour adapter la prestation si nécessaire. referenthandicap@ifa-rouen.fr

STATUTS ET FINANCEMENTS :

Contrat d'apprentissage
- **DE 18 À 29 ANS :**
- Apprenti-e en CDD en entreprise
- Coût de formation pris en charge totalement par l'OPCO de l'employeur du secteur privé

Contrat de professionnalisation
- **TOUS PUBLICS :**
- Alternant-e en CDD ou CDI
- Coût de formation pris en charge totalement ou partiellement par l'OPCO de l'employeur

Formation continue
- **TOUS PUBLICS :**
- Stagiaire en formation professionnelle, VAE
- Financement possible par la Région, France Travail, les OPCO, le CPF, etc.

En partenariat avec :

CONTENU

Evaluation via le contrôle continu & des épreuves ponctuelles, constitution de 3 dossiers (1. mise en œuvre d'un plan de prospection, entretien de prospection ; 2. préparation d'un entretien de négociation & le suivi après-vente ; 3. gestion de portefeuille, analyse de la perf. commerciale & réalisation d'une veille sur le secteur d'activité), conduite d'une négociation et conclusion d'une vente.

Modules métier

Prospecter et développer son portefeuille

Sélectionner les cibles, les prospects et clients inactifs • Mener des actions de prospection • Préparer et réaliser les entretiens de prospection • Agir avec éthique et intégrité • Prendre en compte les impacts envi. dans l'organisation des activités.

140 h — RNCP39743BC01

Négocier, vendre et entretenir la relation client

Préparer l'entretien de négociation, une présentation commerciale des produits/services • Conseiller le client • Négocier le prix et les conditions de vente • Rédiger la proposition commerciale • Conclure la vente • Entretenir la relation client • Gérer les litiges/ réclamations.

189 h — RNCP39743BC02

Proposer des mesures d'amélioration de l'efficacité commerciale

Assurer la tenue des fichiers prospects et clients • Analyser le portefeuille • Évaluer les résultats de l'activité commerciale • Actualiser la connaissance de l'entreprise • Réaliser une veille du marché • Proposer des axes d'évolution de l'offre.

91 h — RNCP39743BC03

Spécialisation banque - Assurance - Capacité professionnelle *(Nv2)*

Préparer l'entretien de négociation, une présentation commerciale des produits/services • Conseiller le client • Négocier le prix et les conditions de vente • Rédiger la proposition commerciale • Conclure la vente • Entretenir la relation client • Gérer les litiges/ réclamations.

154 h

Évaluation

Mémoire et soutenance orale

Reprenant une problématique rencontrée en entreprise et mettant en application les acquis de la formation.

14 h

Au terme de la formation je serai capable de :

Contribuer au dév. du CA de mon entreprise, en assurant la vente de ses produits ou services et en opérant la gestion d'un portefeuille clients.

- Mettre en œuvre les campagnes de prospection
- Conduire des entretiens de prospection
- Appliquer une démarche RSE sur son périmètre d'activité
- Élaborer une offre commerciale en vue de la négociation de sa vente
- Réaliser et sécuriser la vente intégrant le processus de négociation
- Entretenir la relation client
- Gérer et optimiser son portefeuille clients
- Analyser sa performance commerciale
- Effectuer une veille sur son marché et son secteur d'activité

Les + de la formation

La formation Attaché Commercial - Spécialisation Assurance est une formation opérationnelle qui offre de nombreux débouchés sur le marché de l'assurance. Elle vous permettra de postuler auprès des entreprises de toute taille qui vendent des produits d'assurance à une clientèle de particuliers ou de professionnels. Vous pouvez valider les compétences par bloc de compétences.

Rémunération

- Cette formation rémunérée est centrée sur les compétences professionnelles

Blocs professionnels

- Les séances sont dispensées par des formateurs exerçant ou ayant exercé sur le terrain

Accompagnement et suivi personnalisés

Passage de l'habilitation Assurance

- Capacité professionnelle de niveau 2, avec notre partenaire IFPASS

IFA Campus - 11 Rue du tronquet - 76130 Mont-Saint-Aignan | accueil@ifa-rouen.fr | www.ifa-rouen.fr

RNCP 39743

Commerce & Vente

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Titre RNCP reconnu par l'Etat · Niveau 6 (Bac+3)

10 mois / Septembre • *2 semaines / 3 en entreprise* • Présentiel & Distanciel

QUELS MÉTIERS ?



Responsable commercial ou d'un centre de profit



Manager de clientèle



Développeur-euse commercial-e



Chargé-e d'affaires



Technico commercial-e



Responsable grands comptes



50 % Poursuite d'étude* *(2025)

100 % Réussite à l'examen* *(2025)

67 % Insertion dans l'emploi à 6 mois* *(2025)

CRITÈRES D'ENTRÉE :

Public :
- Personnes de 16 ans et + souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié.

Pré-requis :
- Être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 5 validé (Bac+2).
- ou Justifier de 3 années d'expérience professionnelle.

Sélection :
- Les aptitudes et motivation sont identifiées sur tests et entretien individuel.

Tarif & Contact :

0 € sous statut apprenti-e et alternant-e

Nous consulter pour les stagiaires de la formation professionnelle

commerce-vente@ifa-rouen.fr

02 35 52 85 42

*Pour les personnes en situation de handicap, des référentes handicap sont à votre disposition pour adapter la prestation si nécessaire. referenthandicap@ifa-rouen.fr

STATUTS ET FINANCEMENTS :

Contrat d'apprentissage	**DE 16 À 29 ANS :** • Apprenti-e en CDD en entreprise • Coût de formation pris en charge totalement par l'OPCO de l'employeur du secteur privé
Contrat de professionnalisation	**TOUS PUBLICS :** • Alternant-e en CDD ou CDI • Coût de formation pris en charge totalement ou partiellement par l'OPCO de l'employeur
Formation continue	**TOUS PUBLICS :** • Stagiaire en formation professionnelle, VAE • Financement possible par la Région, France Travail, les OPCO, le CPF, etc.

En partenariat avec : Negoventis, Région Normandie, afaq ISO 9001, Charte de la diversité, Union Européenne

CONTENU

Evaluation sur dossier professionnel et épreuves ponctuelles (écrites et orales), études de cas d'entreprise, mises en situation

Modules métier

Elaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal

Analyser les marchés, les tendances et la concurrence • Repérer l'évolution des attentes et comportements d'achat • Identifier et choisir les actions marketing et commerciales innovantes • Structurer le plan d'action commercial omnicanal • Choisir les outils numériques de pilotage du plan d'action commercial omnicanal • Présenter le plan d'action commercial omnicanal.

105 h — RNCP40568BC01

Construire et négocier une offre commerciale

Analyser les spécificités et caractéristiques d'une demande ou d'une opportunité commerciale • Diagnostiquer les besoins • Définir les composantes d'une solution produit/service • Intégrer les contraintes et exigences d'ordres social, sociétal et envi. • Chiffrer l'offre commerciale • Structurer une proposition commerciale pro. et attractive • Identifier les acteurs clefs • Elaborer une stratégie de négociation commerciale • Négocier les termes et conditions de vente de l'offre • Conclure la vente • Collaborer à la rédaction du contrat de vente • Conseiller ses clients • Identifier les améliorations à apporter à la relation clients et à l'offre.

140 h — RNCP40568BC03

Déployer la stratégie de prospection commerciale

Identifier les marchés potentiels • Déterminer les cibles et organiser le plan de prospection omnicanale • Concevoir une approche commerciale personnalisée • Réaliser ou superviser la production des supports de com. • Analyser les info. collectées • Suivre en continu les effets des actions de prospection omnicanale.

91 h — RNCP40568BC02

Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet

Analyser les actions commerciales, en définir l'orga., en structurer la conduite et en évaluer les perf. • Déterminer les modes de collaboration • Dév. une posture managériale fédératrice et engageante • Com. sur le projet d'actions commerciales • Rendre compte de la perf. de l'activité commerciale.

84 h — RNCP40568BC04

Hors bloc

• Intégration • Evaluations • Anglais professionnel • Maîtriser les nouvelles règles du jeu à l'ère du digital.

105 h

Au terme de la formation je serai capable de :

Exercer au sein d'entreprises relevant de secteurs variés pour développer le chiffre d'affaires de mon entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique.

- Veiller sur l'évolution des marchés, des produits, du comportement d'achat et des attentes clients
- Identifier, évaluer et sélectionner des actions contribuant au dév. commercial omnicanal
- Construire le plan d'action commercial omnicanal et réaliser des actions de prospection omnicanale
- Elaborer la stratégie de prospection et le plan de prospection omnicanal
- Analyser les besoins clients, concevoir l'offre commerciale et conduire la négociation commerciale
- Entretenir la relation client et fidéliser
- Organiser la mise en œuvre des actions commerciales et la mobilisation des équipes
- Coordonner et animer les équipes
- Suivre, évaluer et établir le bilan des actions commerciales

Les + de la formation

La formation Responsable de Développement Commercial est une formation opérationnelle qui offre de nombreux débouchés dans de multiples domaines d'activité. Elle vous permettra de postuler auprès des entreprises de toute taille qui vendent des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels. Vous pouvez valider les compétences par bloc de compétences.

Rémunération

- Cette formation rémunérée est centrée sur les compétences professionnelles

Blocs professionnels

- Les séances sont dispensées par des formateurs exerçant ou ayant exercé sur le terrain

Accompagnement et suivi personnalisés

IFA Campus - 11 Rue du tronquet - 76130 Mont-Saint-Aignan | accueil@ifa-rouen.fr | www.ifa-rouen.fr

Pour plus d'info, consulter nos pages formation sur **ifa-rouen.fr**, les fiches RNCP sur **francecompetences.fr** et les indicateurs sur **inserjeunes.education.gouv.fr**

Document mis à jour le ***02/04/2026*** • Certificateur : CCI France • Dates d'enregistrement et d'échéance : ***30/04/2025 au 30/04/2030***

RNCP 40568

IFA Campus Marcel Sauvage — CCI Rouen Métropole

Commerce & Vente

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL SPÉCIALISATION BANQUE-ASSURANCE

Titre RNCP reconnu par l'Etat · Niveau 6 (Bac+3)

10 mois / Septembre • *2 semaines / 3 en entreprise* • Présentiel & Distanciel

QUELS MÉTIERS ?


Responsable commercial ou d'un centre de profit


Manager de clientèle


Développeur-euse commercial-e


Chargé-e d'affaires


Technico commercial-e


Responsable grands comptes



33 % Poursuite d'étude* *(2023)

100 % Réussite à l'examen* *(2025)

100 % Insertion dans l'emploi à 6 mois* *(2023)

CRITÈRES D'ENTRÉE :

Public :
- Personnes de 16 ans et + souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié.

Pré-requis :
- Être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 5 validé (Bac+2).
- ou Justifier de 3 années d'expérience professionnelle.

Sélection :
- Les aptitudes et motivation sont identifiées sur dossier de candidature et entretien individuel.

Tarif & Contact :
0 € sous statut apprenti-e et alternant-e
Nous consulter pour les stagiaires de la formation professionnelle

commerce-vente@ifa-rouen.fr

02 35 52 85 42

*Pour les personnes en situation de handicap, des référentes handicap sont à votre disposition pour adapter la prestation si nécessaire. referenthandicap@ifa-rouen.fr

STATUTS ET FINANCEMENTS :

Contrat d'apprentissage
- **DE 16 À 29 ANS :**
  - Apprenti-e en CDD en entreprise
  - Coût de formation pris en charge totalement par l'OPCO de l'employeur du secteur privé

Contrat de professionnalisation
- **TOUS PUBLICS :**
  - Alternant-e en CDD ou CDI
  - Coût de formation pris en charge totalement ou partiellement par l'OPCO de l'employeur

Formation continue
- **TOUS PUBLICS :**
  - Stagiaire en formation professionnelle, VAE
  - Financement possible par la Région, France Travail, les OPCO, le CPF, etc.

En partenariat avec : Negoventis, Région Normandie, afaq ISO 9001, Charte de la diversité, Union Européenne

CONTENU

Evaluation sur dossier professionnel et épreuves ponctuelles (écrites et orales), études de cas d'entreprise, mises en situation

Modules métier

Elaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal

Analyser les marchés, les tendances et la concurrence • Repérer l'évolution des attentes et comportements d'achat • Identifier et choisir les actions marketing et commerciales innovantes • Structurer le plan d'action commercial omnicanal • Choisir les outils numériques de pilotage du plan d'action commercial omnicanal • Présenter le plan d'action commercial omnicanal.

105 h — RNCP40568BC01

Spécialisation banque - Assurance - Capacité professionnelle *(Nv2)*

Acquérir les connaissances nécessaires pour pouvoir présenter des opérations de banque et d'assurances conformément à la réglementation • Maîtriser les bases juridiques et techniques de l'assurance • Diagnostiquer les besoins en assurance d'un client et le conseiller.

105 h

Construire et négocier une offre commerciale

Analyser les spécificités et caractéristiques d'une demande ou d'une opportunité commerciale • Diagnostiquer les besoins • Définir les composantes d'une solution produit/service • Intégrer les contraintes et exigences d'ordres social, sociétal et envi. • Chiffrer l'offre commerciale • Structurer une proposition commerciale pro. et attractive • Identifier les acteurs clefs • Elaborer une stratégie de négociation commerciale • Négocier les termes et conditions de vente de l'offre • Conclure la vente • Collaborer à la rédaction du contrat de vente • Conseiller ses clients • Identifier les améliorations à apporter à la relation clients et à l'offre.

140 h — RNCP40568BC03

Déployer la stratégie de prospection commerciale

Identifier les marchés potentiels • Déterminer les cibles et organiser le plan de prospection omnicanale • Concevoir une approche commerciale personnalisée • Réaliser ou superviser la production des supports de com. • Analyser les info. collectées • Suivre en continu les effets des actions de prospection omnicanale.

91 h — RNCP40568BC02

Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet

Analyser les actions commerciales, en définir l'orga., en structurer la conduite et en évaluer les perf. • Déterminer les modes de collaboration • Dév. une posture managériale fédératrice et engageante • Com. sur le projet d'actions commerciales • Rendre compte de la perf. de l'activité commerciale.

84 h — RNCP40568BC04

Hors bloc

• Intégration • Evaluations.

42 h

Au terme de la formation je serai capable de :

Exercer au sein d'entreprises relevant du secteur de l'assurance pour développer le chiffre d'affaires de mon entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique.

- Veiller sur l'évolution des marchés, des produits, du comportement d'achat et des attentes clients
- Identifier, évaluer et sélectionner des actions contribuant au dév. commercial omnicanal
- Construire le plan d'action commercial omnicanal et réaliser des actions de prospection omnicanale
- Elaborer la stratégie de prospection et le plan de prospection omnicanal
- Analyser les besoins clients, concevoir l'offre commerciale et conduire la négociation commerciale
- Entretenir la relation client et fidéliser
- Organiser la mise en œuvre des actions commerciales et la mobilisation des équipes
- Coordonner et animer les équipes
- Suivre, évaluer et établir le bilan des actions commerciales

Les + de la formation

La formation Responsable de Développement Commercial - Spécialisation Assurance est une formation opérationnelle qui offre de nombreux débouchés sur le marché de l'assurance. Elle vous permettra de postuler auprès des entreprises de toute taille qui vendent des produits d'assurance à une clientèle de particuliers ou de professionnels. Vous pouvez valider les compétences par bloc de compétences.

Rémunération

- Cette formation rémunérée est centrée sur les compétences professionnelles

Blocs professionnels

- Les séances sont dispensées par des formateurs exerçant ou ayant exercé sur le terrain

Accompagnement et suivi personnalisés

Passage de l'habilitation Assurance

- Capacité professionnelle de niveau 2, avec notre partenaire IFPASS

IFA Campus - 11 Rue du tronquet - 76130 Mont-Saint-Aignan | accueil@ifa-rouen.fr | www.ifa-rouen.fr

RNCP 40591

Commerce & Vente

MANAGER DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Certification professionnelle reconnue par l'Etat · Niveau 7 (Bac+5)

2 ans / Septembre • *2 semaines / 3 en entreprise* • Présentiel

QUELS MÉTIERS ?


Ingénieur commercial · d'affaires


Business manager · Sales manager


Manager grand compte


Directeur-trice des ventes · commercial


Chef de projet


Directeur-trice de l'expérience client



NC Poursuite d'étude

NC Réussite à l'examen

100% Insertion dans l'emploi à 6 mois* *(2025)

CRITÈRES D'ENTRÉE :

Public :
- Personne souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié

Pré-requis :
- Être titulaire d'une certification pro. de niveau 6 ou avoir validé au moins 3 années de formation post bac dans le cadre de diplômes ou titres reconnus par l'Etat
- ou être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau inférieur et avoir occupé des fonctions commerciales pendant au moins 1 an.

Sélection :
- Les aptitudes et motivations sont identifiées sur tests et entretien individuel.

Tarif & Contact :

0 € sous statut apprenti-e et alternant-e

Nous consulter pour les stagiaires de la formation professionnelle ou continue.

commerce-vente@ifa-rouen.fr

02 35 52 45 43

*Pour les personnes en situation de handicap, des référentes handicap sont à votre disposition pour adapter la prestation si nécessaire. referenthandicap@ifa-rouen.fr

STATUTS ET FINANCEMENTS :

Contrat d'apprentissage
- **DE 16 À 29 ANS :**
- Apprenti-e en CDD en entreprise
- Coût de formation pris en charge totalement par l'OPCO de l'employeur du secteur privé

Contrat de professionnalisation
- **TOUS PUBLICS :**
- Alternant-e en CDD ou CDI
- Coût de formation pris en charge totalement ou partiellement par l'OPCO de l'employeur

Formation continue
- **TOUS PUBLICS :**
- Stagiaire en formation professionnelle, VAE
- Financement possible par la Région, France Travail, les OPCO, le CPF, etc.

En partenariat avec :

AIPF déployant la marque IDRAC BUSINESS SCHOOL - Certification professionnelle Manager de la stratégie commerciale, niveau 7 enregistré au RNCP sous le numéro 40591 - code NSF 310 et 312 par décision de France Compétences en date du 1er juin 2022

CONTENU

Evaluation par bloc de compétences, mise en situation professionnelle reconstituée (cas réel ou fictif), étude de cas.

Modules métier

Elaborer la stratégie commerciale de l'entreprise

Structurer un processus de veille stratégique • Concevoir, l'architecture, les modalités de collecte et de traitement des données clients • Analyser les marchés et l'envi. • Etablir les forces et faiblesses de l'entreprise, les indicateurs de performance clés (KPI) • Consolider le modèle d'affaires de l'entreprise et son positionnement commercial • Fixer des obj. commerciaux • Présenter la stratégie commerciale • Déterminer les actions de la stratégie commerciale.

128 h — RNCP40591BC01

Optimiser la performance commerciale et l'expérience client

Structurer le processus d'admin. des ventes • Encadrer les opérations de facturation et de gestion - Gérer les désaccords et litiges commerciaux • Mettre en place des dispositifs d'écoute clients • Déterminer les actions d'amélioration de l'expérience clients • Evaluer la perf. commerciale - Définir les actions et mesures correctives • Construire le reporting de la perf. commerciale.

78 h — RNCP40591BC03

Développer l'activité commerciale de l'entreprise

Caractériser le besoin client - Formaliser le tunnel de vente - Gérer un réseau de contacts commerciaux - Superviser les montages et opérations financières des activités export - Elaborer un processus efficace de détection et de gestion d'opportunités d'affaires - Sélectionner les appels d'offres stratégiques - Evaluer les contraintes à prendre en compte pour la conception de l'offre commerciale - Concevoir des offres commerciales - Conduire des négociations commerciales - Formaliser les bases d'accords commerciaux.

242 h — RNCP40591BC02

Développer son réseau professionnel

Cartographier les acteurs institutionnels et éco. du secteur d'activité • Mettre en œuvre les actions d'approche de cercles, réseaux et acteurs pro. • Contribuer à l'accroissement de la visibilité de l'entreprise • Dév. les relations interpersonnelles • Cultiver une posture pro. • Affirmer sa « marque personnelle » • Concevoir un plan de gestion de crise.

188 h — RNCP40591BC05

Manager les équipes et les projets

Organiser un service/ projet commercial • Déterminer les conditions de travail et modes de collaboration • Optimiser la gestion d'un service, d'un projet commercial et en définir les besoins en compétences • Contribuer au recrutement des talents • Identifier les actions favorisant l'évolution pro. des collaborateurs • Etablir le cadre d'un projet commercial, en animer l'écosystème et en coordonner la réalisation.

122 h — RNCP40591BC04

Hors bloc

Grande distribution : relation enseignes et optimisation des linéaires • E-commerce : stratégies et outils de la vente en ligne • Marketing digital : techniques pour soutenir la stratégie commerciale • Innovation commerciale : solutions pour transformer les pratiques commerciales • Expérience client : enjeux de l'omnicanal pour maximiser les opportunités commerciales • Excel Avancé.

222 h

Au terme de la formation je serai capable de :

Traiter, ordonnancer et exploiter des informations collectées par les entreprises, utiliser l'I.A. pour optimiser des missions telles que la prospection, l'amélioration de l'expérience client, l'analyse et la recherche de données.

- Organiser un système performant de veille et d'intelligence éco., un réseau de commercialisation et de distribution
- Diagnostiquer l'envi. de l'entreprise et formuler la proposition de valeur et les avantages concurrentiels
- Définir des axes, objectifs et moyens de développement commercial
- Elaborer le plan d'action commercial, les processus de suivi des ventes
- Identifier et développer des opportunités
- Piloter la stratégie de gestion de l'expérience clients, le projet commercial et l'équipe
- Suivre, évaluer et améliorer la performance commerciale

Les + de la formation

Bien plus qu'une formation en alternance, nous vous proposons une voie d'excellence où l'engagement, la curiosité, l'agilité et le partage sont des valeurs centrales pour devenir un professionnel engagé. Vous pouvez valider les compétences par bloc de compétences.

Engagement

- Vous transmettre les compétences nécessaires pour devenir un acteur engagé dans la vie économique et sociale
- Développer votre sens critique, votre capacité d'analyse, votre prise d'initiative et votre audace pour agir de manière responsable et durable.

Curiosité et agilité

- Etre sans cesse curieux et ouvert pour innover.
- Savoir écouter et s'adapter à chaque situation pour proposer la solution la plus pertinente.

Partage

- Travailler dans le respect et la confiance pour favoriser la co-production. Développer l'esprit d'équipe et la solidarité pour partager sans réserve
- tous nos savoirs et toutes nos compétences.

IFA Campus - 11 Rue du tronquet - 76130 Mont-Saint-Aignan | accueil@ifa-rouen.fr | www.ifa-rouen.fr

RNCP 40994 | CPF 249368

Commerce & Vente

CAP - EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE

Diplôme reconnu par l'Etat · CAP (niveau 3)

2 ans / Septembre • *2 semaines / 3 en entreprise* • Présentiel & Distanciel

QUELS MÉTIERS ?



Employé-e de *libre-service, grande surface, rayon et caisse*



Equipier-e polyvalent-e / de vente / de caisse



Employé-e / Equipier-e de commerce



Vendeur-se en alimentation générale, produits frais, commerce de gros ou détail



Vendeur-se en prêt-à-porter, en confection



Vendeur-se en produits utilitaires



43 % Poursuite d'étude* *(2025)*

90 % Réussite à l'examen* *(2025)*

50 % Insertion dans l'emploi à 6 mois* *(2025)*

CRITÈRES D'ENTRÉE :

Public :

- Personnes de 16 ans et + souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié.

Pré requis :

- Avoir effectué sa 3ème en totalité.

Sélection :

- Les aptitudes et motivation sont identifiées sur tests et entretien individuel.

Tarif & Contact :

- 0 € sous statut apprenti-e et alternant-e

Nous consulter pour les stagiaires de la formation professionnelle

commerce-vente@ifa-rouen.fr

02 35 52 85 42

STATUTS ET FINANCEMENTS :

Contrat d'apprentissage

DE 16 À 29 ANS :
- Apprenti-e en CDD en entreprise
- Coût de formation pris en charge totalement par l'OPCO de l'employeur du secteur privé

Contrat de professionnalisation

TOUS PUBLICS :
- Alternant-e en CDD ou CDI
- Coût de formation pris en charge totalement ou partiellement par l'OPCO de l'employeur

Formation continue

TOUS PUBLICS :
- Stagiaire en formation professionnelle, VAE
- Financement possible par la Région, France Travail, les OPCO, le CPF, etc.

*Pour les personnes en situation de handicap, des référentes handicap sont à votre disposition pour adapter la prestation si nécessaire. referenthandicap@ifa-rouen.fr

CONTENU

Evaluation par bloc de compétence

Modules métier

Recevoir et suivre les commandes

Participer à la passation des commandes fournisseurs • Réceptionner • Stocker • Préparer les commandes destinées aux clients.

88 h — RNCP40994BC01

Mettre en valeur et approvisionner

Approvisionner, mettre en rayon et ranger les produits • Mettre en valeur les produits et l'espace commercial • Participer aux opérations de conditionnement des produits • Installer et mettre à jour la signalétique • Lutter contre la démarque et participer aux opérations d'inventaire.

88 h — RNCP40994BC02

Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat

Préparer son envi. de travail • Prendre contact avec le client • Accompagner le parcours client dans un contexte omnicanal • Finaliser la prise en charge du client • Recevoir les réclamations.

132 h — RNCP40994BC03

Modules généraux

Français

Communiquer • Reformuler à l'écrit ou à l'oral • Évaluer sa production orale ou écrite • Lire, comprendre et présenter des textes • Rendre compte, à l'oral ou à l'écrit, d'une exp.

88 h — RNCP40994BC05

Langue vivante étrangère

Comprendre la langue orale • Comprendre un document écrit • S'exprimer à l'oral en continu • Interagir à l'oral.

44h — RNCP40994BC09

Mathématiques et physique-chimie

Rechercher, extraire et organiser l'info. • Proposer, choisir, exécuter une méthode de résolution • Expérimenter, utiliser une simulation • Critiquer un résultat, argumenter • Rendre compte d'une démarche, d'un résultat à l'oral ou à l'écrit.

132 h — RNCP40994BC07

Éducation physique et sportive

Dév. sa motricité • S'organiser pour apprendre et s'entraîner • Exercer sa responsabilité dans un engagement perso. et solidaire • Accéder au patrimoine culturel sportif et artistique.

44 h — RNCP40994BC08

Prévention-santé-environnement

Appliquer une méthode d'analyse • Mettre en relation un phénomène physiologique, un enjeu envi., une disposition réglementaire, avec une mesure de prévention • Résoudre des problèmes liés à la santé, l'envi. ou la conso. et argumenter un choix • Com. à l'écrit et à l'oral • Agir face à une situation d'urgence

66 h — RNCP40994BC04

Histoire-géo. et ens. moral et civique

Maîtriser des repères chronologiques et spatiaux • S'approprier les démarches historiques et géo. • Construire et exprimer une argumentation • Mettre à distance ses opinions perso. pour construire son jugement • Mobiliser ses connaissances.

44 h — RNCP40994BC06

Au terme de la formation je serai capable de :

Exercer mon activité dans un cadre omnicanal au sein d'une unité commerciale qui distribue des produits et des services, en respectant les règles d'hygiène et de sécurité.

- Assurer la réception et le suivi des commandes/colis
- Contribuer à l'approvisionnement et à la mise en valeur de l'unité commerciale
- Accueillir, informer, conseiller et accompagner le client tout au long de son parcours d'achat
- Procéder aux encaissements

Les + de la formation

Le CAP Equipier Polyvalent du Commerce est une formation qui offre de nombreux débouchés dans tous types d'unités commerciales. Il s'agit d'abord d'un diplôme de référence pour les métiers du commerce. Vous pouvez valider les compétences par bloc de compétences.

Rémunération

- Cette formation vous permet d'emmagasiner de l'expérience tout en étant rémunéré

Blocs professionnels

- Les séances sont dispensées par des formateurs ayant exercé le métier

Sorties culturelles et pédagogiques

- Différentes sorties sont organisées pendant la formation pour vous permettre d'enrichir vos connaissances

IFA Campus - 11 Rue du tronquet - 76130 Mont-Saint-Aignan | accueil@ifa-rouen.fr | www.ifa-rouen.fr

Pour plus d'info, consulter nos pages formation sur **ifa-rouen.fr**, les fiches RNCP sur **francecompetences.fr** et les indicateurs sur **inserjeunes.education.gouv.fr**

Document mis à jour le ***02/04/2026*** • Certificateur : Ministère de l'Education Nationale et de la Jeunesse • Dates d'enregistrement et d'échéance : ***30/06/2025 au 31/08/2030***

RNCP 38399 | CPF 309607

Commerce & Vente

BAC PRO - MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A *Diplôme reconnu par l'Etat · Bac (niveau 4)*

1 à 2 ans selon le parcours / Septembre • *Année 1 : 1 semaine / 2 en entreprise*
Année 2 : 2 semaines / 4 en entreprise • Présentiel & Distanciel

QUELS MÉTIERS ?


Conseiller-e de vente


Conseiller-e commercial-e


Téléconseiller-e


Chargé-e de clientèle / Employé-e commercial-e


Vendeur-se qualifié-e / Vendeur-se spécialiste


Assistant-e commercial-e, administration des ventes

50 % Poursuite d'étude* *(2025)*

89 % Réussite à l'examen* *(2025)*

50 % Insertion dans l'emploi à 6 mois* *(2025)*



CRITÈRES D'ENTRÉE :

Public :
- Personnes de 16 ans et + souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié.

Pré requis :
- Avoir effectué sa 3ème en totalité.

Sélection :
- Les aptitudes et motivation sont identifiées sur tests et entretien individuel.

Tarif & Contact :
- 0 € sous statut apprenti-e et alternant-e
  Nous consulter pour les stagiaires de la formation professionnelle

commerce-vente@ifa-rouen.fr
02 35 52 85 42

STATUTS ET FINANCEMENTS :

Contrat d'apprentissage	**DE 16 À 29 ANS :** • Apprenti-e en CDD en entreprise • Coût de formation pris en charge totalement par l'OPCO de l'employeur du secteur privé
Contrat de professionnalisation	**TOUS PUBLICS :** • Alternant-e en CDD ou CDI • Coût de formation pris en charge totalement ou partiellement par l'OPCO de l'employeur
Formation continue	**TOUS PUBLICS :** • Stagiaire en formation professionnelle, VAE • Financement possible par la Région, France Travail, les OPCO, le CPF, etc.

*Pour les personnes en situation de handicap, des référentes handicap sont à votre disposition pour adapter la prestation si nécessaire. referenthandicap@ifa-rouen.fr

CONTENU

Contrôles en cours de formation (CCF) et épreuves ponctuelles. Option A - Animation et gestion de l'espace commercial.

Modules métier

Conseiller et vendre

Assurer la veille commerciale • Réaliser la vente dans un cadre omnicanal • Assurer l'exécution de la vente.

78 h — RNCP38399BC01

Suivre les ventes

Assurer le suivi des commandes • Traiter les retours et les réclamations • S'assurer de la satisfaction du client.

98 h — RNCP38399BC02

Fidéliser la clientèle et dév. la relation client

Traiter et exploiter l'info. • Contribuer et évaluer les actions de fidélisation et de dév. de la relation client.

97 h — RNCP38399BC03

Animer et gérer l'espace commercial *(Option A)*

Assurer les opérations préalables à la vente • Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle • Dév. la clientèle.

117 h — RNCP38399BC04

Modules généraux

Prévention-santé-environnement

Mettre en œuvre une démarche d'analyse • Expliquer un phénomène physiologique, un enjeu envi, une disposition réglementaire • Proposer des résolutions de problème • Argumenter un choix • Communiquer à l'écrit.

78 h — RNCP38399BC06

Langue vivante A et B *(Anglais et Espagnol)*

Comprendre la langue orale et un doc. écrit • S'exprimer à l'écrit et à l'oral en continu • Interagir à l'oral.

117 h (2ans) 159 h (3ans) — RNCP38399BC09 RNCP38399BC10

Mathématiques

S'approprier l'info. • Analyser/raisonner • Réaliser méthode de résolution, des algorithmes • Valider un résultat • Com. une démarche, d'un résultat, à l'oral ou à l'écrit.

117 h (2ans) 173 h (3ans) — RNCP38399BC08

Économie-droit

Exploiter et analyser des doc. • Sélectionner des info. • Rédiger une réponse structurée.

78 h (2ans) 106 h (3ans) — RNCP38399BC07

Français

Maîtriser l'échange écrit • Adapter son expression écrite • Maitriser et adapter sa lecture, exercer son esprit critique • Mettre en perspective des connaissances et des exp.

156 h — RNCP38399BC11

Éducation physique et sportive

Dév. sa motricité • S'organiser pour apprendre et s'entraîner • Exercer sa responsabilité • Construire durablement sa santé • Accéder au patrimoine culturel sportif et artistique.

78 h — RNCP38399BC14

Arts appliqués et cultures artistiques

Rechercher, identifier et collecter des doc. Sélectionner, classer et trier des info. • Analyser des œuvres • Établir des convergences entre domaines de création • Respecter une demande • Établir des propositions cohérentes • Opérer un choix raisonné • Choisir des outils adaptés • Établir un relevé • Argumenter.

78 h — RNCP38399BC13

Histoire-géo. et éducation civique

Maîtriser des repères chronologiques et spatiaux • S'approprier les démarches historiques et géo. • Construire et exprimer une argumentation • Mettre à distance ses opinions perso. pour construire son jugement • Mobiliser ses connaissances.

97 h — RNCP38399BC12

Au terme de la formation je serai capable de :

Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés, contribuer au suivi des ventes, participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

- Prospecter des clients potentiels
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale
- Participer à la mise en place et à la réalisation de manifestations commerciales décidées
- Conseiller et vendre les produits/services de l'entreprise
- Effectuer le suivi des ventes
- Fidéliser la clientèle et développer de la relation client

Les + de la formation

Le BAC Pro « Métiers du commerce et de la vente - Option A » est une formation qui offre de nombreux débouchés dans tous types d'unités commerciales. Il s'agit d'un diplôme de référence pour les métiers du commerce. Vous pouvez valider les compétences par bloc de compétences.

Rémunération

- Cette formation vous permet d'emmagasiner de l'expérience tout en étant rémunéré(e)

Blocs professionnels

- Les séances sont dispensées par des formateurs ayant exercé le métier

Sorties culturelles et pédagogiques

- Différentes sorties sont organisées pendant la formation pour vous permettre d'enrichir vos connaissances

IFA Campus - 11 Rue du tronquet - 76130 Mont-Saint-Aignan | accueil@ifa-rouen.fr | www.ifa-rouen.fr

Pour plus d'info, consulter nos pages formation sur **ifa-rouen.fr**, les fiches RNCP sur **francecompetences.fr** et les indicateurs sur **inserjeunes.education.gouv.fr**

Document mis à jour le ***02/04/2026*** • Certificateur : Ministère de l'Education Nationale et de la Jeunesse • Dates d'enregistrement et d'échéance : ***19/12/2023 au 31/12/2028***

RNCP 38399 | CPF 309606

Commerce & Vente

BAC PRO - MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B *Diplôme reconnu par l'Etat · Bac (niveau 4)*

1 à 2 ans selon le parcours / Septembre • *Année 1 : 1 semaine / 2 en entreprise*
Année 2 : 2 semaines / 4 en entreprise • Présentiel & Distanciel

QUELS MÉTIERS ?


Vendeur-se à domicile indépendant-e


Conseiller-e en vente directe


Conseiller-e relation client à distance


Commercial-e


Représentant-e commercial-e



50 % Poursuite d'étude* *(2025)

89 % Réussite à l'examen* *(2025)

50 % Insertion dans l'emploi à 6 mois* *(2025)

CRITÈRES D'ENTRÉE :

Public :
- Personnes de 16 ans et + souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié.

Pré requis :
- Avoir effectué sa 3ème en totalité.

Sélection :
- Les aptitudes et motivation sont identifiées sur tests et entretien individuel.

Tarif & Contact :
- 0 € sous statut apprenti-e et alternant-e
  Nous consulter pour les stagiaires de la formation professionnelle

commerce-vente@ifa-rouen.fr
02 35 52 85 42

STATUTS ET FINANCEMENTS :

Contrat d'apprentissage	**DE 16 À 29 ANS :** • Apprenti-e en CDD en entreprise • Coût de formation pris en charge totalement par l'OPCO de l'employeur du secteur privé
Contrat de professionnalisation	**TOUS PUBLICS :** • Alternant-e en CDD ou CDI • Coût de formation pris en charge totalement ou partiellement par l'OPCO de l'employeur
Formation continue	**TOUS PUBLICS :** • Stagiaire en formation professionnelle, VAE • Financement possible par la Région, France Travail, les OPCO, le CPF, etc.

*Pour les personnes en situation de handicap, des référentes handicap sont à votre disposition pour adapter la prestation si nécessaire. referenthandicap@ifa-rouen.fr

CONTENU

Contrôles en cours de formation (CCF) et épreuves ponctuelles. Option B - Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale.

Modules métier

Conseiller et vendre

Assurer la veille commerciale • Réaliser la vente dans un cadre omnicanal • Assurer l'exécution de la vente.

78 h — RNCP38399BC01

Suivre les ventes

Assurer le suivi des commandes • Traiter les retours et les réclamations • S'assurer de la satisfaction du client.

98 h — RNCP38399BC02

Fidéliser la clientèle et dév. la relation client

Traiter et exploiter l'info. • Contribuer et évaluer les actions de fidélisation et de dév. de la relation client.

97 h — RNCP38399BC03

Prospecter et valoriser l'offre commerciale *(Option B)*

Rechercher et analyser les info.à des fins d'exploitation • Participer à la conception et mettre en œuvre une opération de prospection • Suivre et évaluer l'action de prospection • Valoriser les produits et/ou les services.

117 h — RNCP38399BC05

Modules généraux

Prévention-santé-environnement

Mettre en œuvre une démarche d'analyse • Expliquer un phénomène physiologique, un enjeu envi, une disposition réglementaire • Proposer des résolutions de problème • Argumenter un choix • Communiquer à l'écrit.

78 h — RNCP38399BC06

Langue vivante A et B *(Anglais et Espagnol)*

Comprendre la langue orale et un doc. écrit • S'exprimer à l'écrit et à l'oral en continu • Interagir à l'oral.

117 h (2ans) 159 h (3ans) — RNCP38399BC09 RNCP38399BC10

Mathématiques

S'approprier l'info. • Analyser/raisonner • Réaliser méthode de résolution, des algorithmes • Valider un résultat • Com. une démarche, d'un résultat, à l'oral ou à l'écrit.

117 h (2ans) 173 h (3ans) — RNCP38399BC08

Économie-droit

Exploiter et analyser des doc. • Sélectionner des info. • Rédiger une réponse structurée.

78 h (2ans) 106 h (3ans) — RNCP38399BC07

Français

Maîtriser l'échange écrit • Adapter son expression écrite • Maitriser et adapter sa lecture, exercer son esprit critique • Mettre en perspective des connaissances et des exp.

156 h — RNCP38399BC11

Éducation physique et sportive

Dév. sa motricité • S'organiser pour apprendre et s'entraîner • Exercer sa responsabilité • Construire durablement sa santé • Accéder au patrimoine culturel sportif et artistique.

78 h — RNCP38399BC14

Arts appliqués et cultures artistiques

Rechercher, identifier et collecter des doc. Sélectionner, classer et trier des info. • Analyser des œuvres • Établir des convergences entre domaines de création • Respecter une demande • Établir des propositions cohérentes • Opérer un choix raisonné • Choisir des outils adaptés • Établir un relevé • Argumenter.

78 h — RNCP38399BC13

Histoire-géo. et éducation civique

Maîtriser des repères chronologiques et spatiaux • S'approprier les démarches historiques et géo. • Construire et exprimer une argumentation • Mettre à distance ses opinions perso. pour construire son jugement • Mobiliser ses connaissances.

97 h — RNCP38399BC12

Au terme de la formation je serai capable de :

Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés, contribuer au suivi des ventes, participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

- Prospecter des clients potentiels
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale
- Mettre en œuvre les techniques de prospection
- Développer et exploiter son portefeuille client
- Assurer une remontée des informations
- Conseiller et vendre les produits/ services de l'entreprise
- Effectuer le suivi des ventes
- Fidéliser la clientèle et développer de la relation client

Les + de la formation

Le BAC Pro « Métiers du commerce et de la vente - Option B » est une formation qui offre de nombreux de débouchés dans de multiples secteurs. Il s'agit d'un diplôme de référence pour les métiers de la vente. Vous pouvez valider les compétences par bloc de compétences.

Rémunération

- Cette formation vous permet d'emmagasiner de l'expérience tout en étant rémunéré(e)

Blocs professionnels

- Les séances sont dispensées par des formateurs ayant exercé le métier

Sorties culturelles et pédagogiques

- Différentes sorties sont organisées pendant la formation pour vous permettre d'enrichir vos connaissances

IFA Campus - 11 Rue du tronquet - 76130 Mont-Saint-Aignan | accueil@ifa-rouen.fr | www.ifa-rouen.fr

RNCP 38362 | CPF 377908

Commerce & Vente

BTS - MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Diplôme reconnu par l'État · Bac+2 (niveau 5)

2 ans / Septembre • *1 semaine / 2 en entreprise* • Présentiel & Distanciel

QUELS MÉTIERS ?


Conseiller-e de vente et de services


Manageur-se de rayon, adjoint


Second-e de rayon · Assistant-e chef de rayon


Animateur-trice de ventes


Chargé-e de clientèle · Conseiller-e commercial-e


Chargée-e du service client · Marchandiseur-se



38 % Poursuite d'étude* *(2025)

85 % Réussite à l'examen* *(2025)

80 % Insertion dans l'emploi à 6 mois* *(2025)

CRITÈRES D'ENTRÉE :

Public :
- Personnes de 16 ans et + souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié

Pré-requis :
- Etre titulaire d'un bac ou titre de niveau 4

Sélection :
- Les aptitudes et motivation sont identifiées sur tests et entretien individuel

Tarif & Contact :

0 € sous statut apprenti-e et alternant-e

Nous consulter pour les stagiaires de la formation professionnelle

commerce-vente@ifa-rouen.fr

02 35 52 85 42

STATUTS ET FINANCEMENTS :

Contrat d'apprentissage

DE 16 À 29 ANS :
- Apprenti-e en CDD en entreprise
- Coût de formation pris en charge totalement par l'OPCO de l'employeur du secteur privé

Contrat de professionnalisation

TOUS PUBLICS :
- Alternant-e en CDD ou CDI
- Coût de formation pris en charge totalement ou partiellement par l'OPCO de l'employeur

Formation continue

TOUS PUBLICS :
- Stagiaire en formation professionnelle, VAE
- Financement possible par la Région, France Travail, les OPCO, le CPF, etc.

*Pour les personnes en situation de handicap, des référentes handicap sont à votre disposition pour adapter la prestation si nécessaire. referenthandicap@ifa-rouen.fr

CONTENU

Evaluation en contrôle continu & épreuves ponctuelles

Modules métier

Développement de la relation client et vente conseil

Assurer la veille informationnelle • Réaliser des études commerciales • Vendre • Entretenir la relation client.

228 h — RNCP38362BC01

Animation, dynamisation de l'offre commerciale

Élaborer et adapter l'offre • Organiser l'espace commercial • Développer les perf. de l'espace commercial Concevoir et mettre en place la com. Commerciale • Évaluer l'action commerciale.

152 h — RNCP38362BC02

Gestion opérationnelle

Gérer les opérations courantes • Prévoir et budgétiser l'activité • Analyser les perf.

152 h — RNCP38362BC03

Management de l'équipe commerciale

Organiser le travail de l'équipe • Recruter des collaborateurs • Animer l'équipe • Évaluer les perf.de l'équipe.

152 h — RNCP38362BC04

Modules généraux

Culture économique, juridique et managériale

Analyser l'environnement de l'entreprise • Comprendre les enjeux économiques actuels • Appréhender le cadre juridique des affaires • Évaluer les décisions managériales.

342 h

Communication en langue vivante étrangère

Communiquer à l'écrit et à l'oral en contexte professionnel • Maîtriser le vocabulaire commercial • Échanger avec une clientèle étrangère • Rédiger des documents professionnels.

152 h

Culture générale

Appréhender les grands enjeux du monde contemporain • Analyser et synthétiser un corpus de documents • Développer une argumentation structurée • Maîtriser l'expression écrite et orale.

152 h

Au terme de la formation je serai capable de :

Prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale, la relation client, l'animation et la dynamisation de l'offre.

- Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale, le management de son équipe commerciale
- Développer la relation client et la vente conseil (qualité, fidélisation, collecte, analyse)
- Elaborer et adapter l'offre
- Organiser les promotions et les animations commerciales
- Fixer des objectifs commerciaux
- Gérer les stocks, approvisionnements
- Analyser les performances et effectuer le reporting

Les + de la formation

Le BTS Management Commercial Opérationnel est une formation qui offre de nombreux débouchés dans tous types d'unités commerciales. Il s'agit d'un diplôme de référence pour les métiers du commerce. Vous pouvez valider les compétences par bloc de compétences.

Rémunération

- Cette formation vous permet d'emmagasiner de l'expérience tout en étant rémunéré(e)

Blocs professionnels

- Les séances sont dispensées par des formateurs exerçant ou ayant exercé sur le terrain

Sorties culturelles et pédagogiques

- Différentes sorties sont organisées pendant la formation pour vous permettre d'enrichir vos connaissances

IFA Campus - 11 Rue du tronquet - 76130 Mont-Saint-Aignan | accueil@ifa-rouen.fr | www.ifa-rouen.fr

RNCP 38368 | CPF 317910

Commerce & Vente

BTS - NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Diplôme reconnu par l'Etat · Bac+2 (niveau 5)

2 ans / Septembre • *1 semaine / 2 en entreprise* • Présentiel & Distanciel

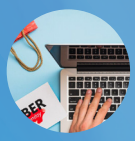
QUELS MÉTIERS ?


Commercial-e terrain


Téléconseiller-e / Télévendeur-se


Négociateur-trice


Conseiller-e de clientèle / Chargé-e d'affaires


Agent commercial-e / Commercial-e site e-commerce


Animateur-trice réseau et ventes en e-commerce



100 % Poursuite d'étude* *(2025)

90 % Réussite à l'examen* *(2025)

NC Insertion dans l'emploi à 6 mois* *(2025)

CRITÈRES D'ENTRÉE :

Public :
- Personnes de 16 ans et + souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié.

Pré requis :
- Être titulaire d'un bac ou titre de niveau 4.

Sélection :
- Les aptitudes et motivation sont identifiées sur tests et entretien individuel.

Tarif & Contact :
- 0 € sous statut apprenti-e et alternant-e

Nous consulter pour les stagiaires de la formation professionnelle

commerce-vente@ifa-rouen.fr

02 35 52 85 42

STATUTS ET FINANCEMENTS :

Contrat d'apprentissage

DE 16 À 29 ANS :
- Apprenti-e en CDD en entreprise
- Coût de formation pris en charge totalement par l'OPCO de l'employeur du secteur privé

Contrat de professionnalisation

TOUS PUBLICS :
- Alternant-e en CDD ou CDI
- Coût de formation pris en charge totalement ou partiellement par l'OPCO de l'employeur

Formation continue

TOUS PUBLICS :
- Stagiaire en formation professionnelle, VAE
- Financement possible par la Région, France Travail, les OPCO, le CPF, etc.

*Pour les personnes en situation de handicap, des référentes handicap sont à votre disposition pour adapter la prestation si nécessaire. referenthandicap@ifa-rouen.fr

CONTENU

Contrôles en cours de formation (CCF) et épreuves ponctuelles

Modules métier

Relation client et négociation-vente

Cibler et prospecter la clientèle • Négocier et accompagner la relation client • Organiser et animer un événement commercial • Exploiter et mutualiser l'information commerciale.

304 h — RNCP38368BC01

Relation client à distance et digitalisation

Maîtriser la relation omnicanale • Animer la relation client digitale • Développer la relation client en e-commerce.

228 h — RNCP38368BC02

Relation client et animation de réseaux

Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeur • Dév. et animer un réseau de partenaires • Créer et animer un réseau de vente directe.

152 h — RNCP38368BC03

Modules généraux

Culture économique, juridique et managériale

Analyser l'environnement de l'entreprise • Comprendre les enjeux économiques actuels • Appréhender le cadre juridique des affaires • Évaluer les décisions managériales.

342 h

Communication en langue vivante étrangère

Communiquer à l'écrit et à l'oral en contexte professionnel • Maîtriser le vocabulaire commercial • Échanger avec une clientèle étrangère • Rédiger des documents professionnels.

152 h

Culture générale

Appréhender les grands enjeux du monde contemporain • Analyser et synthétiser un corpus de documents • Développer une argumentation structurée • Maîtriser l'expression écrite et orale.

152 h

Au terme de la formation je serai capable de :

Gérer de multiples points de contact pour installer une plus grande proximité avec les clients, traduire leurs exigences, asseoir/ développer/ accompagner et optimiser la valeur à vie des différents segments visés.

- Développer de clientèle
- Négocier, vendre, animer et valoriser la relation client
- Assurer une veille et expertise commerciales
- Gérer la relation client à distance, la e-relation et la vente en e-commerce
- Animer les réseaux de distributeurs, de partenaires et de vente directe

Les + de la formation

Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client est une formation qui offre de nombreux débouchés dans de multiples secteurs. Il s'agit d'un diplôme de référence pour les métiers de la vente. Vous pouvez valider les compétences par bloc de compétences.

Rémunération

- Cette formation vous permet d'emmagasiner de l'expérience tout en étant rémunéré(e)

Blocs professionnels

- Les séances sont dispensées par des formateurs ayant exercé le métier

Sorties culturelles et pédagogiques

- Différentes sorties sont organisées pendant la formation pour vous permettre d'enrichir vos connaissances

IFA Campus - 11 Rue du tronquet - 76130 Mont-Saint-Aignan | accueil@ifa-rouen.fr | www.ifa-rouen.fr