



Missions

- Accompagner le client/usager de la prospection jusqu'à la fidélisation
- Contribuer à la croissance du chiffre d'affaires dans un environnement professionnel en évolution : digitalisation de la relation client, évolution de l'offre de produits et de services
- Organiser et animer un événement commercial
- Gérer la relation client en vente directe, à distance ou en e-commerce

TOEIC

**CERTIFICATION
VOLTAIRE**

**PROGRAMME
ERASMUS +**



Compétences acquises

- Compétences techniques, numériques, informatiques
- Connaissances juridiques, économiques, managériales
- Aptitudes commerciales et comportementales
- Polyvalence et capacité d'adaptation



Enseignements

- Culture générale et expression
- LV étrangère 1
- Culture économique, juridique et managériale
- Relation client et négociation vente ; relation client à distance et digitalisation ; relation client et animation de réseaux
- 16 semaines de stage



Attendus

- Sens de l'écoute et du service
- Rigueur, dynamisme, autonomie dans le travail
- Présentation soignée, ponctualité et assiduité
- Capacité à évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- Capacité à s'exprimer à l'oral et à l'écrit en langue française, niveau A2 en anglais (CECRL)
- Intérêt porté aux questions économiques, juridiques et managériales

Recrutement via Parcoursup
Baccalauréats professionnels, technologiques et généraux
Candidats en réorientation suivant profil



Débouchés professionnels

Dans toute forme d'organisation comme vendeur, commercial, négociateur, chargé d'affaires ou de clientèle, téléopérateur, conseiller clientèle, animateur ou commercial site e-commerce,...

Avec l'expérience, évolution vers d'autres clientèles ou d'autres fonctions managériales : superviseur, responsable d'équipe, animateur plateau, manager d'équipe, responsable de secteur ou de réseau, animateur de communauté web, responsable de zone...

Poursuite d'études à Charles Péguy ? bachelor **Web marketing et Communication digitale** *

*Responsable opérationnel de gestion niveau II, code NSF 310m, paru au JO du 19 juillet 2017 délivré par Formatives