

# ALTERNANCE & APPRENTISSAGE



## TECHNICIEN DES FORCES DE VENTE

Niveau IV  
Bac

### → PROGRAMME DE FORMATION

#### Prospecter de nouveaux clients

- Identifier le fonctionnement des entreprises en général et de son entreprise en particulier
- Cerner les caractéristiques de son marché et de ses concurrents
- Identifier les clients potentiels et prospecter
- Détecter des besoins et prendre des RDV utiles et qualifiés
- Être efficace et performant en prospection

#### Conduire des entretiens de vente

- Préparer ses entretiens de vente
- Conduire des entretiens de vente jusqu'à leur conclusion
- Être convaincant et créer un climat favorable à la conclusion de la vente

#### Organiser son travail et gérer des informations

- Organiser et planifier son travail
- Gérer les informations recueillies sur le terrain
- Rendre compte du travail à sa direction

#### Suivre sa clientèle

- Suivre et fidéliser sa clientèle
- Créer une relation durable avec ses clients

### → MODALITÉS

#### Organisation et durée

- deux jours en centre de formation
- trois jours en entreprise

Le Titre certifié Technicien des Forces de Vente se prépare en un an.

#### Conditions générales d'admission

- Être âgé de plus de 18 ans,
- Être titulaire d'un diplôme ou titre d'un niveau V,
- Admission après étude du dossier de candidature, évaluation des connaissances et entretien de motivation,
- Signature d'un contrat d'alternance.

### Objectifs de la formation

Former des commerciaux opérationnels capables de mettre en œuvre les principales techniques de vente et d'organisation commerciale, à partir des instructions définies par leur hiérarchie, dans un contexte de vente terrain et/ou de vente à distance.

Titre de technicien des forces de vente enregistré au RNCP à niveau IV, par arrêté du 21 décembre 2005 publié au Journal Officiel du 31 janvier 2006.  
Accessible par la validation des acquis de l'expérience.

### → ÉVALUATION DES ACQUIS

- Contrôle continu des connaissances
- Épreuves professionnelles
- Acquis en entreprise
- Dossier professionnel et portefeuille de preuves de compétences



## → LA FORMATION PAR ALTERNANCE

Cette voie de formation s'adresse aux entreprises et aux jeunes de plus de 18 ans. Elle permet d'acquérir à la fois une formation et une expérience professionnelle grâce à :

- une formation générale et professionnelle dans un centre de formation,
- un travail dans l'entreprise pour la mise en pratique.

### Organisation générale :

- une semaine en centre de formation et une ou deux semaines en entreprise (selon le programme),
- ou deux jours en centre de formation et trois jours en entreprise.

## → LE CONTRAT D'ALTERNANCE

C'est un **contrat de travail** de type particulier. Il est à **durée déterminée** et il prévoit la formation pendant le temps de travail. Le jeune alterne ainsi période de formation et période en entreprise.

- Le jeune a le statut de **salarié de l'entreprise**.
- Le salaire est basé sur un pourcentage du SMIC. Il est fixé en fonction de l'âge et de l'ancienneté dans le contrat.
- À la fin du contrat, l'entreprise et le jeune gardent une totale liberté en ce qui concerne une embauche ou une poursuite vers une autre formation en alternance.

## → LES AVANTAGES DE L'ALTERNANCE

### Pour l'entreprise :

- Préparer un jeune adapté aux besoins de l'entreprise.
- Bénéficier d'un coût réduit par des conditions financières intéressantes.
- Utiliser des possibilités de déductibilités fiscales.
- Préparer l'embauche d'un futur salarié directement opérationnel.

### Pour le jeune :

- Acquérir un titre tout en travaillant.
- Poursuivre éventuellement vers d'autres diplômes ou titres professionnels.
- Acquérir une qualification professionnelle grâce à l'atout d'une expérience en entreprise.
- Profiter d'un "plus" pour l'insertion professionnelle.

+ de 1 500 formés  
chaque année  
26 diplômes  
et titres  
+ de 80 % de taux  
de réussite  
90% d'insertion  
professionnelle

## La CCI de l'Oise s'investit pour les jeunes :

La CCI de l'Oise représente **19 241 chefs d'entreprises du département de l'Oise, soit :**

- 7 390 commerces
- 3 804 industries
- 8 047 prestataires de services

Elle a son siège à Beauvais et des antennes à Compiègne et Nogent-sur-Oise.

Elle remplit quatre missions :

- former des cadres, techniciens, et salariés en formation initiale et en formation continue en répondant aux besoins des entreprises
- informer et conseiller les entreprises
- participer à l'aménagement et à l'équipement économique de l'Oise, grâce à des infrastructures spécifiques qu'elle crée et gère
- représenter et défendre l'ensemble des entreprises du département auprès des pouvoirs publics.

## UNE ÉQUIPE À VOTRE ÉCOUTE

### CFA de la CCI de l'Oise

68, rue Charles Somasco - Parc d'Activités Sud - 60180 NOGENT-SUR-OISE  
Tél : 03 44 55 99 00 - Fax : 03 44 55 99 09 - cfa@cci-oise.fr - www.oise.cci.fr