

ALTERNANCE & APPRENTISSAGE



TECHNICIEN SUPÉRIEUR DES FORCES DE VENTE

Niveau III
Bac+2

→ PROGRAMME DE FORMATION

Établir un plan de prospection et le mettre en œuvre

- Définir un plan de prospection à partir du Plan d'Action commerciale,
- Détecter des appels d'offres,
- Concevoir et mettre en œuvre des actions de prospection,
- Être efficace et performant en prospection.

Mener des négociations commerciales

- Construire et rédiger une proposition commerciale,
- Définir une stratégie de négociation,
- Conduire un entretien de négociation en préservant ses marges,
- Créer un climat favorable à la conclusion positive de la négociation,
- Contractualiser la vente.

Manager son activité et assurer une fonction de veille

- Manager son activité et son temps,
- Assurer le suivi de ses prospects et de ses clients,
- Mesurer, analyser et rendre compte de ses performances,
- Assurer une fonction de veille.

Gérer et développer une clientèle

- Analyser et gérer son portefeuille clients,
- Fidéliser ses clients et anticiper leurs besoins,
- Construire une relation durable avec ses clients.

→ MODALITÉS

Organisation et durée

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

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

Conditions générales d'admission

- Être âgé de plus de 18 ans,
- Être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau IV avec expérience professionnelle,
- 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 collecter et utiliser les informations marketing pour concevoir un Plan d'Actions Commerciales, de mener des négociations, de prévoir, surveiller et évaluer leurs performances et susceptibles d'évoluer, à terme, vers des fonctions d'encadrement commercial ou vers des situations de négociation complexes (type grands comptes).

Titre de technicien supérieur des forces de vente enregistré au RNCP à niveau III, 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



Chambre de commerce et d'industrie de l'Oise

→ 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