



MANAGER COMMERCIAL

OPTION DEVELOPPEMENT DURABLE

Formation en alternance d' 1 an dont 455 heures en centre de formation

CONTENU

- ◆ **Stratégie commerciale dans un contexte environnemental**
- ◆ **Marketing**
- ◆ **Négociation « B to B » et « B to C »**
- ◆ **Approche technique des produits et concepts écologiques**
- ◆ **Gestion et développement durable de clientèle**
- ◆ **Management et communication**

CONDITIONS D'ACCES

- ◆ Demandeur d'emploi – particulier
- ◆ Salarié d'entreprise en contrat ou période de professionnalisation
- ◆ Salarié en congé individuel de formation (CIF)
- ◆ Titulaire d'un BAC+2 et plus (DUT, BTS, Licence, Master, domaine technique, scientifique ou commercial).

(Autres cas, nous consulter)

STATUT

Alternance – **Contrat de professionnalisation**
Rémunération selon réglementation en vigueur

PEDAGOGIE

- ◆ Mettre en œuvre une stratégie commerciale de vente de solutions durables
- ◆ Proposer, négocier et contractualiser des solutions sur mesure, économiquement viables, et respectueuses de l'environnement
- ◆ Accompagner et conseiller les clients dans leur démarche environnementale
Un coaching individuel et semi collectif pour garantir la performance de la progression pédagogique

DEBOUCHES

Technico-commercial,
Chargé d'affaires énergie thermique,
Technico commercial en énergies renouvelables,
Attaché commercial en biens d'équipements professionnels,
Cadre technique de l'environnement,
Technico commercial dans une éco entreprise

VALIDATION

Titre certifié de « Responsable compte clé »
Validation homologuée BAC +3/4, Titre inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP, niveau II)

LIEU ET DATES

Site de QUETIGNY
22B rue du Cap Vert
21800 QUETIGNY

De mars 2012 à mars 2013

CONTACT

Laura GASSER

☎ 03.80.39.19.55

✉ laura.gasser@cci21.fr

