

Enseignement de spécialité

Bloc de compétences n° 1

Développer la relation client et assurer la vente conseil

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

Bloc de compétences n° 2

Animer et dynamiser l'offre commerciale

- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale

Bloc de compétences n° 3

Assurer la gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

Bloc de compétences n° 4

Manager l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

Enseignement général

Culture générale et expression

- Appréhender et réaliser un message écrit.
- Communiquer oralement.

Langue vivante étrangère 1 Niveau B2

- Compréhension de documents écrits et de l'oral
- Production et interactions écrites et orales

Culture économique, juridique et managériale

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée :
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

Culture économique, juridique et managériale **BRX**

- v Approfondissement des dimensions économique, juridique et managériale en relation avec les situations professionnelles caractéristiques du métier.



Informations & préinscriptions

Tél. : 04 91 92 81 94 / 06 65 76 63 05

Email: contactalternance@ltpsully.com

52 Rue Auguste Blanqui, 13006 Marseille

