

BTS Négociation et Relation Client

Une formation + un salaire

Contrat de
professionnalisation

Prospecteur des
ventes

Votre projet :

- S'insérer dans le monde professionnel
- Développer vos compétences en vente itinérante ou sédentaire
- Obtenir un niveau d'étude supérieur (niveau III)



Objectifs de la formation

- Construire et animer une politique de vente
- Gérer un portefeuille de clients
- Développer une polyvalence de compétences

Conditions d'admission

- Etre titulaire d'un diplôme de niveau IV (bac)
- Etude du dossier de candidature
- Entretien de motivation
- Signature d'un contrat de professionnalisation

Commercial

Durée

- 24 mois maximum
- 1200 h de formation
- 2 jours en centre de formation / 3 jours en entreprise



ACQUISITION DE COMPÉTENCES
4 UNITÉS DE FORMATION

Animateur des
ventes

- Exploiter et partager l'information commerciale
- Organiser, planifier et gérer l'activité commerciale
- Communiquer-Négocier
- Prendre des décisions commerciales

Gérer et Dynamiser une Equipe Commerciale

La vente à travers le monde



Salon du mariage
2009



UNE PÉDAGOGIE ADAPTÉE À VOTRE ENVIRONNEMENT

○ Accompagnement :

- ❖ Suivi du jeune dans la recherche d'un partenaire professionnel
- ❖ Suivi du jeune au cours de son intégration et de son émancipation au sein de l'entreprise
- ❖ Préparation des épreuves terminales au cours des 2 années de formation

○ Interaction avec le territoire :

- ❖ Intervention des professionnels et visite des entreprises locales pour «témoigner» de leur métier
- ❖ Gestion de projets commerciaux locaux

○ Un voyage d'étude :

- ❖ Préparation et participation à un voyage d'étude à la découverte des méthodes et des structures de vente à l'étranger

○ Thèmes de formation :

- ❖ Valorisation des compétences professionnelles acquises au cours de la formation
- ❖ Appel au vécu des jeunes

○ Conduite de projets :

- ❖ Salons du mariage d'Hesdin 2008 et 2009
- ❖ Etude de marché de Fruges (en collaboration avec la CCIBCO)
- ❖ Foires commerciales locales
- ❖ Marché des Saveurs

Ensemble, préparons passionnément vos métiers !

Formation de la classe de Seconde à la Licence Professionnelle

Agriculture, Elevage - Cheval - Commerce, Gestion, Management, Secrétariat - Environnement, Chasse, Cynégétique

INSTITUT RURAL DES MFR DU PAS DE CALAIS

REUSSIR autrement



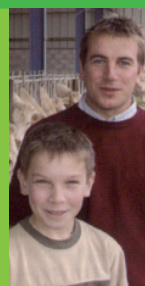
Une pédagogie de la réussite :

- ☑ Accompagnement personnalisé
- ☑ Alternance professionnalisante

200 Apprenants formés chaque année par l'alternance des séjours école /entreprise



Un réseau de plus de 1000 entreprises dans le secteur de l'agriculture, du cheval, du gibier, de l'environnement, de l'artisanat et du commerce



Une équipe éducative de 34 salariés qui assurent la formation, l'accompagnement et l'éducation des jeunes

Tél : 03.21.04.81.06 - Internet : www.rollancourt-formations.fr