

L'apprenti(e) exerce ses fonctions au sein d'une unité marchande dans une entreprise exerçant son activité dans le domaine de la vente.

Formation reconnue par l'Etat et délivrée par l'Education Nationale sous le code RNCP suivant : 38362, enregistrée le 11/12/2023.

Votre Profil

Sens relationnel, écoute, bonne présentation et qualité d'expression, curiosité, implication, sens de l'initiative et des responsabilités.

Votre Entreprise

Vous exercez votre activité dans des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, des unités commerciales d'entreprises de production, des entreprises de prestation de services. Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.



Votre Activité

Vous prenez en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Vous assurez également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

Cette polyvalence s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées (e-commerce - développement de l'omnicanal) visant à mettre en œuvre la politique de réseau et/ou de l'unité commerciale.

Suite de parcours

Possibilité de poursuivre les études en BAC +3 Responsable du Développement, puis en BAC +5 Manager des Organisations.

MISSIONS

Développer la Relation Client.

Animer et Dynamiser l'Offre Commerciale.

Assurer la Gestion Opérationnelle.

Manager l'Equipe Commerciale.

Prérequis

Etre titulaire d'un BAC ou d'un diplôme de Niveau 4.

Durée et rythme

La durée de formation en alternance est de 1350 heures sur 2 ans pour un contrat d'apprentissage.

Le rythme de formation est de 2 à 3 jours au CFA (tous les lundis et mardis et un mercredi sur deux).

Méthodes mobilisées

Formation en présentiel.
Alternance entre cours magistraux, TD et études pratiques.

Modalités d'évaluation

Contrôles (Quizz, QCM, mise en situation...) durant la formation avec la mise en place de BTS blancs. Epreuves nationales du BTS durant le second trimestre de la deuxième année de formation.

Objectifs

Etre capable : de développer la relation client, d'animer et de dynamiser l'offre commerciale, d'assurer la gestion opérationnelle et de manager l'équipe commerciale.

Modalités et délais d'accès

Notre rentrée est en septembre, les RDV avec nos conseillers sont possibles toute l'année.

Contacts

Pour prendre un RDV, veuillez nous contacter à l'adresse suivante : recrutement@kedi.fr.

Accessibilité aux personnes handicapées

Nos formations sont ouvertes à tous. Si vous avez des besoins spécifiques, notamment liés à un handicap, n'hésitez pas à nous contacter.

Référent handicap : Laetitia CHOMIK.

Adresse mail : laetitia.chomik@kedi.fr

Enseignements Généraux

Culture Générale et Expression

Culture Economique Juridique et Managériale

Langue Vivante

Enseignements Professionnels

Relation Client et Vente Conseil

Gestion Opérationnelle

Animation et Dynamisation de l'Offre Commerciale

Management de l'Equipe Commerciale

Le tableau du déroulement de l'examen est à consulter sur la plaquette numérique se trouvant sur le site internet de Kedi Formation.

**www.kedi-formation.fr / recrutement@kedi.fr
03.89.33.91.07 / 25 allée Gluck, 68200 Mulhouse**

Règlement d'examen

Epreuves	Coeff.	Modalité	Durée	Evaluation et Accompagnement
U1 : Culture Générale et Expression	3	Ecrit	4h	<p>Evaluations continues des enseignements.</p> <p>Visites en entreprise pour validation des missions et du projet.</p> <p>Accompagnement régulier pour les matières professionnelles.</p> <p>Préparation aux oraux des missions et du projet.</p> <p>2 BTS Blancs.</p>
U2 : Langue Vivante	2			
<i>U21 A : Compréhension et expression écrite</i>	1	Ecrit	2h	
<i>U21 B : Compréhension de l'oral, production orale en continu et interaction</i>	1	Oral	20 min	
U3 : Culture Economique Juridique et Managériale	3	Ecrit	4h	
U4 : Développement de la relation client et vente conseil, Animation et dynamisation de l'offre commerciale	6			
<i>U41 : Développement de la relation client et vente conseil</i>	3	Oral	30 min	
<i>U42 : Animation et dynamisation de l'offre commerciale</i>	3	Oral	30 min	
U5 : Gestion opérationnelle	3	Ecrit	3h	
U6 : Management de l'équipe commerciale	3	Ecrit	2h30	