



Unité de Formation par Apprentissage

Lycée Gaston Berger

LILLE

Le métier

Le titulaire du TS Négociation Relation Clients est un vendeur-manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité.

La maîtrise des technologies de l'information et de la communication conditionne sa performance et sa productivité commerciales

Aptitudes :

- être organisé, créatif, disponible et dynamique
- avoir le sens des responsabilités
- être à l'écoute des clients
- avoir la capacité de communiquer et de négocier

Capacités à mettre en œuvre :

- vendre et gérer la relation client
- produire des informations commerciales
- organiser et manager l'unité commerciale
- mettre en œuvre la politique commerciale

La formation

Formation en 2 ans en alternance UFA/Entreprise.

Les enseignements sont identiques à la formation initiale sous statut scolaire mais adaptés à la pédagogie de la formation en alternance.

Enseignement général : **700** heures pour les 2 ans
Enseignement technologique et professionnel : **700** heures
Epreuves d'examens évaluées en CCF (Contrôle en Cours de Formation) mais aussi en CP (Contrôles Ponctuels).

La formation pratique en entreprise est assurée par le Maître d'apprentissage.

UFA du Lycée Gaston Berger
Avenue Gaston Berger
59016 LILLE Cedex
Contacter le Directeur Délégué FTP
Tél. : 03.20.49.31.26
Mail : ufa.berger@ac-lille.fr

Les conditions d'accès à la formation

Signature d'un contrat d'apprentissage avec un employeur
Être âgé entre 16 et 25 ans (Dérogation possible)
Être déclaré(e) apte physiquement au travail à effectuer en entreprise (visite médicale d'embauche obligatoire).

Être titulaire d'un des ac suivants :

- Bac général ES série économique et sociale
- Bac pro Commerce
- Bac pro Vente (prospection, négociation, suivi de clientèle)
- Bac STMG spécialité mercatique (marketing)

Le rythme de l'alternance

2 jours en centre de formation,
3 jours en entreprise

Les débouchés à l'issue de la formation

Les métiers :

- Négociateur, vendeur
- Délégué commercial
- Conseiller commercial
- Télévendeur, courtier
- Chargé de clientèle
- Animateur de réseau

Poursuite d'études possibles :

- Licence Professionnelle commerce, assurance
- Responsable de développement commercial
- Responsable en marketing
- Responsable manager de la distribution
- Diplôme de l'école supérieure de commerce

