



☑ Présentation générale

- ✓ Diplôme de niveau 5 qui permet d'exercer en tant que vendeur manager commercial. Il gère
 - La relation commerciale dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation et contribue ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaire, compatible avec une optique de développement durable.
 - Son activité dans une logique de réseau en privilégiant le travail coopératif, dans un contexte de mutations profondes et permanentes liées aux nouvelles technologies, la dématérialisation des échanges et l'intensification des exigences des acheteurs et consommateurs.
- ✓ Obtention du diplôme : **6 épreuves**
 - 2 évaluations en cours de formation (CCF) – épreuves professionnelles
 - 4 épreuves terminales.

☑ Poursuite d'études

- ✓ Licence professionnelle commercialisation de produits et services
- ✓ Licence professionnelle e-commerce et marketing numérique
- ✓ Licence professionnelle métiers du marketing opérationnel
- ✓ Ecole supérieure de commerce ou de gestion

☑ Insertion professionnelle

- | | |
|--|---|
| ✓ Vendeur(euse) | ✓ Représentant(e) commercial(e) terrain |
| ✓ Négociateur(trice) | ✓ Télé-vendeur(euse) |
| ✓ Conseil commercial ou technico-commercial, | ✓ Superviseur(e) |
| ✓ Animateur(trice) commercial(e) | ✓ Représentant(e) |

☑ Etablissements proposant cette formation

Lycée - CFA la Martellière à Voiron (38) - 04.76.05.02.66

■ Formation scolaire

● Apprentissage

🌐 Formation continue

La formation par apprentissage se déroule en lien entre le Centre de Formation et l'Entreprise. Le Centre de Formation et l'Entreprise sont complémentaires et les acquis se font grâce à cette complémentarité. L'apprenti apprend en Centre de Formation et en Entreprise.

Un contrat pédagogique est signé entre les trois parties (apprenti, entreprise et centre).



✓ Fonctionnement par unités (U.)

Domaine commun à tous les BTSA

- Culture générale et expression (U.1)
- Communication en langue vivante étrangère 1 (U.2)
- Culture économique, juridique et managériale (U.3)

Facultatif (2h00)

- Langue vivante 2 (UF1)

Domaine du champ professionnel

- Relation client et négociation vente (U4)
- Relation client à distance et digitalisation (U5)
- Relation client et animation de réseaux (U6)

✓ Apprentissage

L'apprentissage en entreprise permet de vivre des situations significatives du référentiel professionnel.

Pour les apprentis, les attestations de stage sont remplacées par la photocopie du contrat de travail ou une attestation de l'employeur confirmant le statut du candidat comme apprenti dans son entreprise. Les activités ponctuelles et missions effectuées doivent être en cohérence avec les exigences du référentiel.

✓ L'horaire hebdomadaire

- Rythme d'alternance 2 jours en centre de formation / 3 jours en entreprise pour un total de 35h/semaine.
- Durée de l'action de formation : horaire en centre de formation 1 350h sur 2 ans.

✓ Les épreuves

- Des épreuves terminales écrites ou orales - (66%)
- Des contrôles en cours de formation (CCF) - (33%)
- Des coefficients de 1,5 à 6.