

Brevet de technicien supérieur, par apprentissage

Programme

La formation est validée par un **DIPLÔME DE L'ÉDUCATION NATIONALE**.

Les compétences visées sont l'information et son utilisation, la communication commerciale, l'organisation du travail et la prise de décision.

L'examen portera donc sur le programme suivant :

Matières technologiques et professionnelles

- Communication commerciale (oral)
- Management et gestion d'activités commerciales
- Conduite et présentation de projets commerciaux

Matières générales

- Culture générale et expression écrite
- Anglais (oral)
- Économie et droit

Poursuite des études en apprentissage par alternance : BACHELOR Développement Commercial ou BACHELOR Commerce International

Profil requis

- ❖ Curieux
- ❖ Persévérant, motivé
- ❖ Mobile et disponible
- ❖ Résistant à la pression et au stress
- ❖ Aisance relationnelle
- ❖ Esprit d'analyse et de synthèse
- ❖ Sens de l'organisation

94%
DE RÉUSSITE
À L'EXAMEN EN 2016

Rythme de l'alternance

La formation est dispensée à la CCI Apprentissage située au centre ville de Nouméa par une équipe pédagogique et en entreprise par un Maître d'apprentissage.

Rythme de l'alternance : **2 semaines en entreprise et 1 semaine en cours**

Nombre d'heures de cours prévues sur les 2 années : 1 355 heures

Conditions d'admission

- Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel
- Retrait des dossiers d'inscription à partir d'août 2017
- Réunion d'information collective à partir d'août 2017
- Positionnement : évaluation écrite en octobre 2017
- Entretien oral face à un jury en décembre 2017
- Recherche d'un Maître d'apprentissage
- Signature du contrat d'apprentissage
- Rentrée à la CCI Apprentissage en **février 2018**

POUR S'INSCRIRE

se présenter au
POINT Apprentissage
muni d'une pièce d'identité



14 rue de Verdun – NOUMÉA
Téléphone : 24 69 49

contact@apprentissage.nc

ACCUEIL DU PUBLIC DU LUNDI AU JEUDI
DE 8H À 16H

www.apprentissage.nc

Code ROME : D1401 à 1406

COMMERCIAL

Il exerce son activité dans des entreprises petite (TPE), moyennes (PME) ou grandes dans chacun des secteurs de l'économie. Il a une démarche active vers les clients. Son rôle dans l'entreprise est de développer les ventes et la relation client par la mise en œuvre d'actions ou de projets commerciaux qu'il organise, suit et évalue.

Missions

- ❖ Identifier les cibles, les besoins des clients...
- ❖ Organiser, préparer la prospection
- ❖ Réaliser l'étude technique et commerciale
- ❖ Établir des devis, communiquer, négocier, vendre
- ❖ Enregistrer les commandes, réaliser des reportings, suivre son activité
- ❖ Analyser les actions menées, proposer des mesures correctives
- ❖ Gérer son portefeuille de clients

Exemples de projets :

- Conquérir un nouveau secteur : géographique ou de clientèle
- Fidéliser une clientèle : renouvellement d'achat, vente de produits dérivés ou de services associés
- Lancer un nouveau produit ou service
- Animer un réseau de distribution



Débouchés

❖ Début de carrière :

- Attaché technico-commercial
- Conseiller clientèle et/ou commercial
- Représentant
- Délégué commercial

❖ Evolution vers :

- Vendeur grand compte
- Chef des ventes

93%

D'INSERTION

PROFESSIONNELLE POUR LA PROMOTION 2015

Statut

- ❖ En contrat d'apprentissage ou en contrat de qualification, ou salarié
 - ❖ Rémunéré par l'employeur suivant le barème en vigueur
 - ❖ Salaire exonéré des charges patronales*
 - ❖ Couverture sociale CAFAT prise en charge par le Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie*
- * Selon le contrat