



***L'alternance,
une formation concrète et professionnalisante
pour une insertion réussie dans le marché du travail***

Formation VNI

Vendeur Négociateur Industriel

Objectifs de la formation

Valoriser une compétence technique et développer des aptitudes commerciales de vendeur, négociateur, acheteur dans l'industrie (produits et services) en France et/ou à l'étranger. Participer activement à l'évolution de son entreprise.

À l'issue de la formation, le titulaire de la qualification pourra : gérer et fidéliser un portefeuille clients ; négocier et signer des contrats de vente ou de prestations ; prospecter de nouveaux marchés ; contribuer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise...

Métiers visés

Vendeur, négociateur, acheteur, promoteur d'une société industrielle (produits ou services)

Publics visés

Niveau BTS (ATI, CIM, CIRA, CM, CPI, CRC, DOM, EEC, ELEC, ERO, FEE, HSE, IPM, MAI, MAVA, MI, PLAST, PM, ROC, SE, ...)

Niveau DUT (GEII, GIM, GMP, GTE, INFO, MP, OGP, QLIO, ...)

Salariés en période de professionnalisation ou en Congé individuel de Formation

Contenu de la formation

<p>UE 1 : Environnement industriel</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Economie d'entreprise ○ Réglementation sociale et environnementale ○ Comptabilité et gestion ○ Outil informatique 	<p>UE 2 : Marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Marketing stratégique ○ Marketing industriel ○ Approche du commerce international
<p>UE 3 : Management - communication</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Communication écrite et orale ○ Animation de groupe, conduite de réunion ○ Management ○ Anglais (Tests TOEIC et BULATS possibles) 	<p>UE 4 : Vente</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Gestion d'un projet commercial ○ Gestion force de vente ○ Négociation
<p>UE 5 : Projet tuteuré</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Cas interactif de négociation à l'international mené en groupe 	<p>UE 6 : Projet en entreprise</p>

Et aussi une formation au «métier d'homme»

Durée et Organisation de l'alternance

12 mois dont ¼ du temps en formation (soit environ 1 semaine par mois) et ¾ du temps en entreprise.

Démarrage de la formation en octobre.

Le contrat de professionnalisation permet une prise en charge totale ou partielle des coûts de la formation, et une rémunération.

Validation

Le CERTIFICAT DE QUALIFICATION PARITAIRE DE LA METALLURGIE
Qualification professionnelle délivrée par l'Union des Industries et Métiers de la Métallurgie,
reconnue nationalement par toutes les entreprises de la branche Métallurgie

CQPM 0027 « Technico-Commercial Industriel »



Le titulaire de la qualification devra être capable de :

- o Réaliser un plan d'actions commerciales dans le cadre des objectifs impartis
- o Conduire une prospection commerciale en France ou à l'étranger
- o Analyser le besoin client
- o Elaborer une solution en vue de formaliser l'offre
- o Assurer le suivi client
- o Exploiter un outil de gestion de la relation clients
- o Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise
- o Rendre compte de son activité

Modalités d'inscription

Retirer un dossier de candidature auprès de notre établissement :

SUP' LA MACHE ALTERNANCE
69 bd Jean XXIII - 69373 LYON Cedex 08
Tél. 04 72 78 55 66
E-mail : suplamache@ecolelamache.org

Déroulement et lieux

Toutes les interventions se font à SUP' LA MACHE (Lyon 8^{ème}).

Un tutorat pédagogique est assuré toute l'année d'alternance par le pilote de formation de Sup' LA MACHE, en lien étroit avec le tuteur entreprise.

Poursuivre ses études à LA MACHE, c'est

Une expertise reconnue dans la Conduite d'Affaires et de Projets

L'insertion exceptionnelle dans le monde industriel (entreprises et formateurs)

Un passeport pour l'emploi

Une pédagogie interactive éprouvée, et un ensemble de valeurs

« Le premier apprentissage est celui du métier d'Homme »