

BACHELOR

Chargé d'Affaires Commerciales

BACHELOR CAC



LE MÉTIER

Le Chargé d'Affaires Commerciales assure principalement le rôle d'interface avec les clients. Son rôle est de proposer des solutions répondant aux attentes du client tout en tenant compte des possibilités et des limites de production de l'entreprise. Il est le garant des indicateurs Qualité/Coût/Délais d'un projet et doit donc disposer de notions de négociation commerciale, d'un sens accru de l'organisation allié à une sensibilité forte à l'amélioration continue. Le chargé d'affaires industrie pilote au quotidien des équipes et des projets, il est donc constamment en lien avec de nombreux interlocuteurs. Manager accompli, il doit avoir une certaine éloquence, tout en faisant preuve d'adaptabilité pour satisfaire au mieux les besoins des clients.

APTITUDES

- Polyvalence
- Capacité à intégrer une équipe
- Capacité d'adaptation
- Communication
- Curiosité
- Persévérance
- Rigueur

DURÉE

- 12 mois
- 455h en centre



www.formation-industries-lorraine.com



Pôle formation UIMM Lorraine

OBJECTIFS

- Se positionner dans sa fonction en portant la stratégie et les valeurs de son entreprise
- Développer une stratégie de développement commercial
- Identifier, analyser les besoins du client pour proposer une solution adéquate
- Piloter les projets de l'analyse du besoin à la réception par le client en accompagnant les équipes transversales
- Construire et piloter le budget du projet

PROGRAMME

TECHNIQUE :

- Réussir un projet commercial industriel
- Participer à l'optimisation de la performance commerciale de son entreprise industrielle
- Manager une équipe projet
- Certifier ses compétences de Responsable en management d'unité et de projet
- Développer ses pratiques professionnelles

SCIENCES ET COMMUNICATION :

- Impliquer par une communication professionnelle

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET D'ÉVALUATION

La formation théorique et pratique s'effectue en alternance entre le pôle formation UIMM Lorraine et l'entreprise. A l'issue d'un parcours de formation correspondant au titre visé, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants :

- Une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel, un questionnement à partir de production(s) si prévus au référentiel
- Les résultats des évaluations passées en cours de formation
- Un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes si prévues au référentiel
- Un entretien final avec le jury

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Pré-inscription en ligne sur notre site web
- Contact direct ou téléphonique sur nos sites
- Accompagnement dans la recherche d'entreprises
- Début de la formation mi-septembre (entrée permanente possible)
- Délais d'accès : à signature du contrat (ou validation de la couverture sociale)
- Les plans d'accès à nos différents sites sont disponibles sur notre site internet
- Pour un accompagnement personnalisé lié à un handicap, merci de nous contacter pour une mise en relation avec notre référent handicap. Nos sites ont fait l'objet d'un dossier d'agenda d'accessibilité programmé les rendant accessibles aux personnes à mobilité réduite

PUBLIC ET PRÉREQUIS

- Tout public, titulaires d'un BAC +2 à orientation technique, ou équivalent (Niveau 5)

TARIFS

- Prise en charge par les opérateurs de compétences (OPCO)

SANCTION DE LA FORMATION

- Bachelor Chargé d'Affaires Commerciales (Titre RNCP Niveau 6)