

### Brevet de technicien supérieur, par alternance

#### 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 :

- ❖ Relation client et négociation-vente
- ❖ Relation client à distance et digitalisation
- ❖ Relation client et animation de réseaux
- ❖ Culture économique, juridique et managériale
- ❖ Culture économique, juridique et managériale appliquée
- ❖ Culture générale et expression écrite
- ❖ Langue vivante étrangère

**Poursuite d'études en alternance** : BACHELOR Développement Commercial ou BACHELOR Commerce International

**100 %  
DE RÉUSSITE  
À L'EXAMEN EN  
2018**

#### 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

#### Rythme de l'alternance

La formation est dispensée à la CCI formation alternance située au centre ville de Nouméa par une équipe pédagogique et en entreprise (privée ou publique) par un tuteur.

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

Nombre d'heures de cours prévues sur les 2 années : 1 410 heures

#### Conditions d'admission

- ✓ Être titulaire d'un **baccalauréat** général, technologique ou professionnel
- ✓ Retrait des dossiers d'inscription à partir de **juillet**
- ✓ Evaluation écrite de positionnement en octobre
- ✓ Entretien de motivation en décembre
- ✓ Recherche d'un tuteur en entreprise
- ✓ Signature du contrat unique d'alternance
- ✓ Rentrée à la CCI formation alternance en **février**

FORM-METNRC/V14/19-09-2019

#### Renseignement et pré-inscription au POINT A

Merci de prévoir une pièce d'identité



14 rue de Verdun - NOUMÉA  
[contact@pointa.nc](mailto:contact@pointa.nc)

ACCUEIL DU PUBLIC  
du lundi au jeudi de 8h à 16h  
Tél 24 69 49

[www.pointa.nc](http://www.pointa.nc)

Code ROME : D1401 à 1406

## COMMERCIAL.E

Il exerce son activité dans des entreprises petites (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

**94%**

**D'INSERTION**

PROFESSIONNELLE POUR LA PROMOTION 2017

### Statut

- ❖ Salarié en contrat unique d'alternance
- ❖ 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