

Licence pro Chargé d'affaires en vente de solutions durables

Diplôme délivré par l'Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines



NÉGOCIATION
VENTE
DÉVELOPPEMENT DURABLE

Le diplôme

La Licence professionnelle « Chargé d'affaires en vente de solutions durables » est préparée par la voie de l'apprentissage, en partenariat avec Sup de V, école gérée par la CCI de Versailles Val-d'Oise/Yvelines.

Les objectifs de la formation

Former des commerciaux capables de :

- Analyser les besoins des entreprises
- Diagnostiquer leurs situations au regard de leurs besoins actuels et futurs
- Construire des solutions répondant à ces besoins et aux exigences environnementales et sociétales du Développement Durable
- Négocier et vendre des solutions dans un cadre éthique
- Développer des relations partenariales avec les clients
- Prendre en compte les valeurs du Développement Durable (respect et protection de l'environnement, responsabilité sociétale des entreprises) tout au long du cycle de vente

Nos partenaires

Parmi nos partenaires :

- Des grands groupes : Mann + Hummel France, Philips, Renault, Elyo-Suez, Bull Isover, IBM, ITT Flight, Axa Juridica...
- Des PME/PMI : Buroteam, 2 A Aménagement, Seprolec, Sofibel, Arionic, Ba Enseignes

Déroulement de la formation

La formation se déroule sur 1 an, sur le mode de l'alternance école-entreprise (2 semaines en entreprise/1 semaine en formation).

Le cours sont dispensés à Sup de V et à l'IUT de Mantes

Conditions légales

- Etre âgé de moins de 26 ans
- Conclure un contrat de formation par alternance avec une entreprise dont la mission correspond à la formation

Modalités d'inscription

Pré-sélection sur dossier, test écrit et entretien de motivation devant un jury.

Pré-requis

Etre titulaire d'un diplôme Bac + 2 ou d'un titre de niveau III technique/scientifique, pluridisciplinaire et tertiaire.

Perspectives professionnelles

Les principaux métiers auxquels se destinent les diplômés sont :

- Chargé d'affaires
- Cadre technico-commercial

Secteurs d'activité

Les diplômés pourront exercer leur activité dans des secteurs variés :

- Industriel : électronique, mécanique, énergie, imprimerie...
- Des services : informatique, télécommunications, assurances, banques, transport...
- Du Bâtiment et des Travaux Publics

Contact

Marie Vadbled
Coordinatrice pédagogique

Renseignements et inscriptions
inscription@supdev.com

Relations entreprises
entreprise@supdev.com

Sup de V

51, boulevard de la Paix
78100 Saint-Germain-en-Laye
Tél. 01 39 10 78 78
www.supdev.com

Rémunération et contrat de travail

Le contrat d'apprentissage est un contrat de travail de type particulier par lequel un employeur s'engage, outre le versement d'un salaire, à assurer à un jeune travailleur une formation professionnelle méthodique et complète, dispensée pour partie en entreprise et pour partie au CFA.

Sous réserve de dispositions conventionnelles ou contractuelles plus favorables, l'apprenti

perçoit un salaire dont le montant varie en fonction de son âge et de sa progression dans le ou les cycles de formation faisant l'objet de l'apprentissage. Cette rémunération est calculée sur un pourcentage du SMIC variable de 25% à 78%.

Pour plus d'informations, consultez la fiche contrat d'apprentissage.

(source dictionnaire permanent social 2008)



Programme* de la formation

Il compte 550 heures et se structure autour de 4 unités d'enseignement :

Stratégies de développement commercial dans un contexte de développement durable :

- Analyse du marché et des enjeux du Développement Durable
- Analyse des spécificités métiers et du concept de solutions durables
- Elaboration d'un plan d'action commercial
- Conduite et réalisation des actions de prospection

Construire et négocier une solution durable :

- Méthodologie de conduite de projets commerciaux
- Ingénierie financière
- Construction d'une solution environnementale et sociale, conforme aux réglementations, cas d'application
- Présentation, argumentation, négociation et contractualisation d'une offre solution

Développer une relation partenariale, créatrice de valeur :

- Typologies clients et leurs spécificités
- Outils de la relation client
- Entretenir une relation durable
- Anglais professionnel

Mise en situation professionnelle :

- Projet tutoré
- Mémoire professionnel

* Programme de la formation non contractuel

Exemples de travaux confiés en entreprise dans le cadre de l'apprentissage

- Etude du marché, de la concurrence, développement d'une offre professionnelle
- Prospection auprès d'entreprises ou collectivités territoriales
- Chiffrage de devis
- Réponse aux appels d'offres
- Démarche auprès de partenaires
- Elaboration d'argumentaires de vente
- Participation à l'élaboration de solutions
- Rédaction de propositions commerciales
- Participation à la négociation commerciale
- Suivi commercial

Poursuite d'études envisageable

La licence professionnelle vise une insertion professionnelle optimisée. La poursuite d'études reste cependant possible en master professionnel du même secteur d'activité.

Tout sur les écoles de la CCIV

www.ecoles.versailles.cci.fr