

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Informations pratiques

**CFA Cerfal Campus
Montsouris**
à Paris (14^e)
01 40 52 28 70

UFA Lycée Jean Rose
à Meaux (77)
01 60 09 88 65

**UFA Notre-Dame du
Grandchamp**
à Versailles (78)
01 39 24 12 80

**UFA Lycée
Maurice Rondeau**
à Bussy-St-Georges (77)
01 64 66 08 78

UFA Lycée Saint-Aspais
à Melun (77)
01 60 56 59 59

**UFA Saint-Jean
de Montmartre**
à Paris (18^e)
01 46 06 03 08

**UFA Lycée
Saint-Thomas de Villeneuve**
à St-Germain en Laye (78)
01 39 21 83 25

**UFA Lycée
Sainte-Marie**
à Joinville-le-Pont (94)
01 55 12 37 10

Caractéristiques de la formation

Enseignements professionnels

Relation client et négociation-vente, relation client et animation de réseaux, relation client à distance et digitalisation, ateliers de professionalisation.

Enseignements généraux

Culture générale et expression, communication en langue étrangère (anglais), communication en langue étrangère (2^{ème} langue), culture économique, juridique et managériale.

Métiers et lieux d'activités

Débouchés professionnels :

Animateur des ventes, délégué commercial, assistant commercial, prospecteur - téléprospecteur, attaché commercial, conseiller de clientèle, chargé d'affaires, chef des ventes, superviseur, etc.

Secteurs d'activité

Tous secteurs : services (les banques, les assurances, les télécommunications...), distribution (la grande distribution, les entreprises spécialisées...), industrie, e-commerce...

Conditions d'admission

Titulaire bac général, STMG ou bac professionnel ou niveau universitaire (L1, DUT 1^{ère} année).

Durée

Contrat d'apprentissage de **2 ans**.

Rythme de l'alternance

2 jours ufa / 3 jours entreprise :

Sainte-Marie, Jean Rose, Saint-Aspais.

1 semaine ufa / 1 semaine entreprise :

Campus Montsouris, Maurice Rondeau, Notre-Dame du Grandchamp, Saint-Thomas de Villeneuve

www.cerfal-apprentissage.fr



ACCUEIL des personnes en situation de handicap