

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Langues vivantes étrangères
- Langues vivante étrangère facultative

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Ateliers de professionnalisation

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Commercial(e) terrain
- Négociateur(trice)
- Chargé(e) d'affaires ou de clientèle
- Animateur(trice) commercial(e)
- Assistant(e) responsable e-commerce
- Ambassadeur(trice)

Mode d'évaluation :

- Contrôle en cours de formation (CCF)

Délais d'inscription :

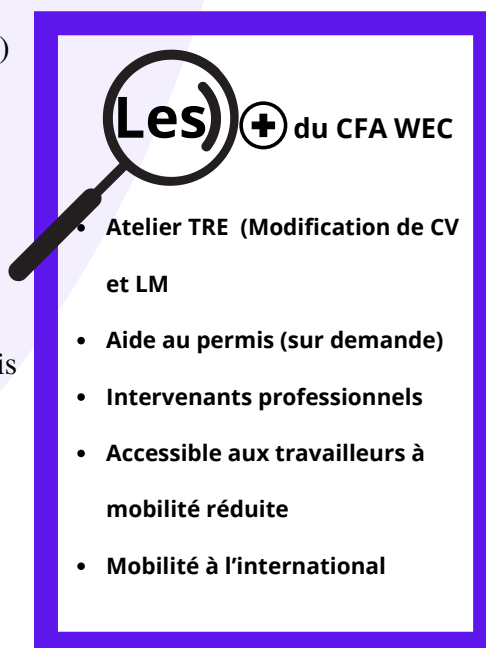
- Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier
- Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et 3 mois après.*

Modalité d'inscription :

- Dossier de candidature complété
- Participation à la réunion d'information ou entretien
- Signature d'un contrat d'apprentissage / professionnalisation* ou stage

POURSUITES D'ÉTUDES

- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention e-commerce et marketing numérique
- Licence pro mention métiers du marketing opérationnel



INFORMATIONS

Code RNCP
38368



Lieu :

18-20 rue de l'Ormeteau,
77500 CHELLES

Début de la formation :
Septembre

Durée de la formation :
1 ou 2 ans

Option 1 : Formation Initiale

Rythme

Formation en temps plein

Option 2 : Formation Alternance

Type de contrat :

Apprentissage ou
Professionnalisation

Rythme d'alternance :

2 jours CFA / 3 jours entreprise



E-mail :

cfa@wecformations.com

Téléphone :

01.83.84.44.71

www.wecformations.com

