

# Account Manager (Bachelier en vente) (6712)

Document imprimé à partir de dorifor.be.

Vous pouvez rencontrer un conseiller sans rendez-vous à la Cité des métiers, Avenue de l'Astronomie 14, 1210 Bruxelles (métro Madou), lundi, mardi, mercredi et vendredi de 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 16h, jeudi de 13h30 à 19h (jusqu'à 16h pendant les vacances scolaires).

*Vous souhaitez devenir attaché commercial, chef de produit ou chef d'une équipe de vente? Nous vous proposons une formation polyvalente à horaire décalé offrant de nombreux débouchés.*

## Objectif et Contenu

Objectif	<p>Cette formation permettra à l'étudiant de développer des compétences dans des domaines tels que :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la prospection et la planification commerciale,</li> <li>- la gestion d'un réseau et d'une équipe de vente,</li> <li>- les techniques de négociation liées à la vente,</li> <li>- la gestion d'un portefeuille de clients.</li> </ul> <p>Ce secteur offre dès lors des débouchés nombreux et variés tels que chef de produit, responsable de la promotion des ventes, attaché commercial, chef d'une équipe de vente, ?</p>
Programme	<p>Analyse des réseaux de vente et de distribution, Analyse du comportement d'achat du consommateur, Approche psychologique de la négociation, Principes de base du marketing, Langue en situation, Organisation des entreprises et éléments de management, Éléments de législation appliquée au commerce, Introduction à la vente, Techniques de négociation, Stratégie commerciale appliquée, Techniques de prospection commerciale, Notions de gestion budgétaire appliquées à la vente, Éléments de législation appliqués à la vente, Éléments de gestion comptable et financière, Gestion d'une équipe de vente, Notions de planification de projets de vente, Techniques de négociations complexes, Techniques de vente liées à l'e-commerce, Informatique : logiciels tableur et gestionnaire de base de données, Techniques de communication, Stage d'insertion professionnelle, Épreuve intégrée.</p>
Certification(s) visée(s)	Bachelier spécifique à l'enseignement de Promotion sociale de type court
Type de formation	<a href="#">Enseignement de promotion sociale</a>
<b>Organisation</b>	
Durée	3 années
Horaire	<p>Mardi : 18h00 - 22h00</p> <p>Mercredi : 17h30 - 20h00</p> <p>Jeudi : 17h30 - 22h00</p> <p>Samedi : 09h00 - 13h20</p>
Début	3 février 2020 / 2 fois par an
Coût	386,50 euros - Coût réduit 208 euros -

## Conditions d'admission

Prérequis administratif Avoir au moins 18 ans. Avoir **au minimum** le *certificat de l'enseignement secondaire supérieur* de plein exercice (CESS) ou son *équivalence* . Ou réussir un test d'admission de français et de mathématiques ( [voir matière du test](#) ( <http://www.epfc.eu/formations/11- formations-commerce/189-matiere-du-test-bachelier-vente.html> ) )

Connaître Test d'anglais et de néerlandais (niveau de base exigé). .

### Intéressé(e) ?

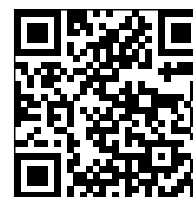
Que faire Pour toute autre information complémentaire, prendre contact avec l'établissement par mail au [bac-vente@epfc.eu](mailto:bac-vente@epfc.eu).

### Remarques

Informations complémentaires:- [bac-commerce@epfc.eu](mailto:bac-commerce@epfc.eu) ( <mailto:bac-commerce@epfc.eu> )

Pour toute première inscription, un montant de 26 euros sera perçu par année scolaire et par étudiant sauf pour les personnes exemptées du droit d'inscription.

Retrouvez cette formation sur <https://www.dorifor.be/formation/account-manager-bachelier-en-vente-6712.html>



---

## EPFC

Avenue de l'Astronomie 19 - 1210 Bruxelles

02 777 10 10

[info@epfc.eu](mailto:info@epfc.eu) - <http://www.epfc.eu>