

Vente (Bachelier professionnalisant)

RÉF | 7972

OBJECTIF ET CONTENU

Objectif

Avec l'explosion du e-commerce et l'émergence de nouveaux modes de consommation, le secteur du commerce, en pleine mutation, est sans cesse à la recherche de collaborateurs commerciaux compétents et qualifiés. 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, ... Elaboré à la demande des professionnels de cet important secteur d'activités, cette formation permettra à l'étudiant de développer des compétences dans des domaines tels que : - la prospection et la planification commerciale, - la gestion d'un réseau et d'une équipe de vente, - les techniques de négociation liées à la vente & - la gestion d'un portefeuille de clients.

Atouts :

- un horaire décalé qui permet de poursuivre des activités professionnelles,
- un système modulaire qui permet un étalement des unités d'enseignement,
- une formation polyvalente offrant des débouchés nombreux et variés &
- un diplôme reconnu dans un secteur en pénurie.

Programme

- Analyse des réseaux de vente et de distribution,
- Analyse du comportement d'achat du consommateur --> Techniques de négociation --> Techniques de négociations complexes,
- Approche psychologique de la négociation,
- Principes de base du marketing --> Stratégie commerciale appliquée --> Notions de planification de projets de vente,
- Introduction à la vente --> Techniques de prospection commerciale,
- Éléments de législation appliquée au commerce - -> Éléments de législation appliqués à la vente,
- Éléments de gestion comptable et financière - -> Notions de gestion budgétaire appliquées à la

- vente,
- Langue en situation appliquée à l'Enseignement supérieur UE2 --> Langue en situation appliquée à l'Enseignement supérieur UE3,
 - 2e langue en situation appliquée à l'Enseignement supérieur UE3 --> 2e langue en situation appliquée à l'Enseignement supérieur UE4 --> 2e langue en situation appliquée à l'Enseignement supérieur UE5,
 - Organisation des entreprises et éléments de management,
 - Stage d'insertion professionnelle --> Activités professionnelles de formation,
 - Gestion d'une équipe de vente,
 - Suivi et développement de la relation client,
 - Techniques de vente liées à l'e-commerce,
 - Informatique : logiciels tableur et gestionnaire de base de données,
 - Techniques de communication &
 - Épreuve intégrée du Bachelier en Vente.

**Certification(s)
visée(s)**

Bachelier professionnalisant spécifique à l'enseignement de Promotion sociale

Type de formation [Enseignement de promotion sociale](#)

ORGANISATION

Durée 3 années

Horaire

Début Septembre et Février

Coût 162,11 euros - Coût réduit : 68,81 euros -

CONDITION D'ADMISSION

Prérequis administratifs

Avoir **au minimum** le *certificat de l'enseignement secondaire supérieur* de plein exercice (CESS) ou son *équivalence*

Ou réussir l'épreuve d'admission en français et en mathématiques ([voir matière du test](#))

Connaître

Une séance d'information à suivre ainsi que des connaissances de base en anglais et en néerlandais seront obligatoires.

REMARQUES

Le diplôme reconnu ouvre des passerelles vers l'enseignement supérieur universitaire (selon des conditions différentes liées à chaque université ou haute école).

Voir les passerelles possibles à l'ULB.

EN PRATIQUE

Pour s'informer et postuler

Prenez contact avec l'établissement par mail [via cette adresse mail](#).

Organisme

EPFC

Avenue de l'Astronomie
1210 Bruxelles
Tél: 02 777 10 10

<http://www.epfc.eu>