

# Génération Saint-Gobain

## Un CFA d'entreprise

**g** GÉNÉRATION  
SAINT-GOBAIN  
COMMERCE & MARKETING

### Vendeur.se / Chargé.e de Clientèle Habitat Durable

Titre de Niveau Bac + 2, reconnu par l'Etat

### Formation en 1 an sur Paris

Pré-requis : Titulaire d'un Bac

Le programme est composé de modules dont le Marketing, Négociation commerciale, Gestion relation client, Politique commerciale, Vente, les outils bureautiques...

Vous bénéficierez de l'apport des professionnels expérimentés de Saint-Gobain et de l'Institut International du commerce et du développement. (ICD Groupe IGS).

**Qualiopi**  
processus certifié

■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Dernière mise à jour le 27/02/2023



## Votre profil

Titulaire d'un BAC souhaitant intégrer des postes en vente.

Vous êtes attiré.e.s par l'univers des matériaux, et souhaitez démarrer votre apprentissage, dans notre métier d'industriel ou de distribution.

De nature curieuse, reconnu.e pour votre savoir-être: relationnel, autonomie et sens du résultat.

A l'aise avec les chiffres et les outils informatiques (Excel, outils de vente et CRM, etc.).

# 455

HEURES DE FORMATION  
DONT 39% DE MODULES  
SAINT-GOBAIN

# 34

SEMAINES EN AGENCE

# 13

SEMAINES À L'ÉCOLE

  
SAINT-GOBAIN



Un diplôme



Un contrat



Des perspectives

A la fin de la formation, vous serez titulaire d'un Titre de Chargé.e de clientèle reconnu par le Ministère du Travail.

Contrat d'apprentissage: **1 an**  
La **formation est prise en charge avec les coûts pédagogiques et logistiques inclus** (transports, restauration, hébergement)

La **rémunération** est fixée par la loi et prise en charge par l'employeur (selon l'âge et la convention collective)

Une fois diplômé.e, vous aurez les savoirs et savoir-faire nécessaires pour exercer le métier : Chargé.e de clientèle, Vendeur.es, Détaché.e Technico-Commercial

## Cela te correspond ?

Postule maintenant sur [www.generation-saint-gobain.com](http://www.generation-saint-gobain.com)

## Le groupe Saint-Gobain en France

Nous sommes destinés à accueillir les personnes en situation de Handicap. Le référent Handicap et son équipe sont à même d'adapter l'accueil des apprentis et les programmes en fonction des différentes situations.



### Indicateurs

La 1<sup>ère</sup> promotion Génération Saint-Gobain obtiendra son titre en juillet 2023.

Taux de réussite : N/A

Taux d'insertion professionnelle : N/A

Taux de poursuite : N/A

Taux d'insertion global à 6 mois: **96%**  
(Source: France Compétences au 10.03.2022)

## Des questions ?

Contactez nous [generation@saint-gobain.com](mailto:generation@saint-gobain.com) ou 01.88.54.05.15

# Titre de Vendeur.euse / Chargé.e de Clientèle Habitat Durable

## COMPÉTENCES VISÉES

Analyser son marché et l'offre produit/services de l'entreprise,  
Mettre en place une personnalisation de la relation client,  
Négocier et vendre dans une stratégie de fidélisation de la clientèle,  
Incarnier l'image de l'entreprise et de la politique commerciale et qualité.

## PUBLIC

Toute personne souhaitant développer ses compétences en commerce sur le terrain disposant d'un niveau Bac validé.

## MÉTIERS VISÉS

Vendeur.se, Conseiller technique de vente sédentaire, Délégué.e Technico Commercial, Assistant.e service client.

## PRÉ-REQUIS

Titulaire d'un Bac Pro ou généraliste

## CERTIFICAT

Titre enregistré au RNCP 34809 délivré par le Ministère du Travail

## DURÉE & RYTHME

Formation d'une période de 12 mois.  
1 semaine en centre de formation par mois. (*exception septembre, octobre, décembre, février; 2 semaines*)  
3 semaines sur le terrain en agence.

## PROCESSUS DE CERTIFICATION (21 Heures)

Soutenance de mémoire devant un jury  
Contrôle continu

## INTÉGRATION & SUIVI (38 Heures)

## PROGRAMME

### Bloc 1 - Collecter & traiter l'information commerciale (48 Heures)

Marketing  
Environnement concurrentiel  
Calculs techniques et commerciaux

### Bloc 2 - Mettre en oeuvre la politique commerciale (61 Heures)

Politique commerciale France  
Introduction au tarif  
Les outils digitaux au service du commerce

### Bloc 3 - Assurer le conseil, la promotion & vente des produits en intégrant la digitalisation de la relation client (156 Heures)

Négociation (*concrétiser ses ventes, négocier gagnant-gagnant, développer sa puissance commerciale*)  
Gestion  
Crédit client  
Défendre son tarif  
Anglais

### Outils de communication (95 Heures)

Outils bureautiques  
Communication (*Media training, personal branding, bonnes pratiques de communication chez Saint-Gobain*).

### Fondamentaux Saint-Gobain (36 Heures)

Welcome  
Adhere  
Comply it's part of the game  
ACT Anti-corruption Training  
Cybersécurité  
Climate 2050  
Fresque du climat  
EHS de mon agence