

Génération Saint-Gobain

Un CFA d'entreprise



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).



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





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

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^{ère} 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 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