

Chargé du développement commercial

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ECOLE INTERNATIONALE TUNON
Berthelot Sandrine
05.32.28.00.72
sandrine.berthelot@ecoletunon.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

LA PROCÉDURE D'ADMISSION Vous souhaitez candidater pour rejoindre l'École Internationale Tunon ? Les inscriptions sont ouvertes toute l'année pour une admission la rentrée suivante, et la procédure est très simple : Rendez-vous sur notre page Candidature Remplissez le formulaire et sélectionnez la ville de votre choix Téléchargez, imprimez et remplissez votre dossier de candidature Retournez votre dossier de candidature dûment complété à l'école sélectionnée Prenez rendez-vous pour un entretien d'orientation. Le rendez-vous d'orientation avec la direction de l'école vous permettra de faire le point sur votre niveau, votre projet professionnel et de déterminer la formation tourisme, hôtellerie ou événementiel qui vous convient le mieux.

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

La crise sanitaire et le confinement ont permis aux équipes commerciales de développer d'autres formes d'interaction avec les clients que celle d'un rendez vous physique. Il a fallu s'adapter pour garder et satisfaire sa clientèle dans cet environnement méconnu. Grâce à leurs facultés d'adaptation les commerciaux ont su gérer cette nouvelle communication, qui aujourd'hui perdure pour partie dans les relations commerciales La fonction commerciale en première ligne pour aider les entreprises à se relever de la crise selon le cabinet Michael Page. Les fonctions commerciales sont celles qui connaissent le meilleur redémarrage post-confinement, même après avoir subi de plein fouet la crise sanitaire avec notamment la limitation des déplacements. Aujourd'hui, la principale préoccupation des entreprises (pour 38 % d'entre elles) est de développer leur activité en relançant la production et en décrochant de nouveaux contrats. Habités à traverser des conjonctures économiques difficiles, les commerciaux participeront activement au redémarrage économique des entreprises.

Contenu et modalités d'organisation

BACHELOR 1 - ADMISSION BAC (TOUTES SECTIONS) COMPÉTENCES Compétences Linguistiques : 2 Langues Vivantes appliquées Compétences Fondamentales : Techniques rédactionnelles, Expression orale, Développement Personnel - aisance relationnel - savoir être, Culture économique et juridique, Gestion de la Relation Client, Techniques d'accueil - de vente et de négociation, Les fondamentaux du marketing, Introduction à la gestion, Les fondamentaux de la gestion de projet, Pack Office et Réseaux Sociaux Découverte Secteurs : L'univers du tourisme, de l'hôtellerie, de l'aérien, de l'événementiel et du luxe Animations et Projets : Journée d'intégration, Challenge inter-projets - Soirée de Remise des Titres, Soirée de Noël, Conférences Métiers, Présentation d'entreprises et visites Applications Professionnelles : Techniques de recherche, Méthodologie du rapport de stage et de l'étude de cas, My Job Glasses STAGES 8 semaines minimum 12 semaines en été (facultatif) **BACHELOR 2 - ADMISSION BAC +1, 60 CRÉDITS ECTS** Compétences Linguistiques : 2 Langues Vivantes appliquées Certifications Linguistiques : Orthodidacte, Elyte Compétences Fondamentales : Techniques d'expression et de communication, Soft Skills, Droit du travail, Introduction au Management, Mix Marketing, Communication, Les enjeux du développement durable, Gestion de projet événementiel, Pack Office et outils multimédia Séminaires de Spécialisation Secteurs : Tourisme-Hôtellerie, Relations publiques - Événementiel - Luxe Animations et Projets : Journée d'intégration, Challenge inter-projets, Baptême de promotion, Business seminar, Job et Stage Datings, Conférences Applications Professionnelles : Atelier CV et lettre de motivation, Simulation d'entretien, Méthodologie du rapport de stage et de l'étude de cas STAGES 16 semaines dans le secteur en relation avec le projet professionnel **BACHELOR 3 - SPÉCIALISATION - ADMISSION BAC +2, 120 CRÉDITS ECTS** Compétences linguistiques : Anglais appliqué au secteur de l'hôtellerie, LV2 appliqué au secteur de l'hôtellerie Certifications Linguistiques : TOEIC Compétences

...
Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Non renseigné

Validation(s) Visée(s)

Chargé du développement commercial - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

Et après ?

Suite de parcours

MBA Tunon Manager Hospitality & Travel

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00350409	du 05/09/2022 au 04/07/2025	BORDEAUX (33)	ECOLE INTERNATIONALE TUNON		Non éligible	