

Suivez la formation ...

BACHELOR 1 & 2 GESTION - RELATION - CLIENTS 2 OPTIONS : COMMERCE, COMMUNICATION

POUR ACCÉDER AUX BACHELORS 3
E-MARKETING/COMMUNICATION -
COMMERCE - GESTION DES RH -
GESTIONNAIRE PAIE



MÉTIERS DES SERVICES

Métiers visés :

En fonction de la 3^{ème} année de spécialisation

- Responsable Marketing/ Communication
- Responsable d'activités commerciales
- Chargé de communication web
- Gestionnaire de paie
- Responsable ressources humaines
- Gestionnaire de l'administration des ventes
- Chargé relation clientèle



NIVEAU ET DURÉE



FORMATION DE NIVEAU 5
(BAC +2) DE SEPTEMBRE À JUIN

TAUX DE RÉUSSITE :

Retrouvez tous nos chiffres sur notre site internet.

Pourquoi choisir les Établières ?

- Rythme alterné hebdomadaire 2 jours et 3 jours : 67% de temps en entreprise pour les contrats d'apprentissage
- Intervention de professionnels et formateurs
- Effectif limité pour un meilleur accompagnement
- Formation accessible en statut étudiant ou salarié
- Séjour d'études aux Etats-Unis (Washington D.C) en 2^e année - alternance cours et visites 
- Mise à disposition de GlobalExam

Suivez la formation ...

BACHELOR 1 & 2 : GESTION - RELATION - CLIENTS

PROGRAMME

- **CULTURE GÉNÉRALE D'ENTREPRISE**
Anglais – Littérature et Arts – Histoire et Société – Philosophie, Sciences et techniques – Droit – Économie
- **GESTION DE LA RELATION CLIENT EN FACE À FACE OU À DISTANCE (1^{ère} année)**
Identité numérique – Communication interpersonnelle – Gestion de la Relation Client – Prospection et négociation – Marketing relationnel – Développement du portefeuille client – Digitalisation de la Relation Client – Dossier d'étude de la Relation Client – Projet d'entreprise : création d'un produit – Outils informatiques et collaboratifs
- **GESTION DES ASPECTS ADMIN. ET FINANCIERS D'UN DOSSIER CLIENT (1^{ère} année)**
Administration des ventes – Gestion des approvisionnements – Gestion financière – Gestion des risques clients – Outils informatiques et collaboratifs – Dossier de Gestion des Activités Administratives et Financières
- **ACCOMPAGNEMENT À LA COORDINATION**
Outils d'efficacité professionnelle – Personal Branding – Outils de gestion appliqué – Système d'information et gestion de la data – Organisation administrative et gestion des processus – Communication interne – Administration des Ressources Humaines – Management et gestion des activités – Marketing et communication externe – Promotion et pérennisation des ventes – TDB et suivi des activités – Outils informatiques et collaboratifs – **Satisfaction et fidélisation client** – **Dossier de pérennisation des ventes** – **Projet d'entreprise** – **Business Game** – **Initiation au codage**

Modalités d'inscription

- Vous êtes titulaire d'un Bac général, technologique ou professionnel
- **Admission sur dossier, tests et entretien de motivation** : Le dossier est à télécharger sur notre site. Envoi par mail ou par courrier sur simple demande
- **Formation accessible aux étudiants, salariés, demandeurs d'emploi**
- **Formation en présentiel, accessible en contrat de professionnalisation, en contrat d'apprentissage, en formation continue, éligible au CPF.** Non accessible par la VAE. Nos équipes restent à votre disposition pour étudier votre projet de formation.



À l'issue de la formation

- Vous serez diplômé d'un titre de niveau 5 (bac +2) et pourrez accéder en 3^e année de Bachelor (titre de niveau 6) en fonction de la spécialisation qui vous intéresse au sein de notre établissement

Contact

École des Établières

11 rue du Marais
85300 Challans

ecole.challans@etablieres.fr

www.etablieres.fr

0970 808 221 (numéro non surtaxé)

