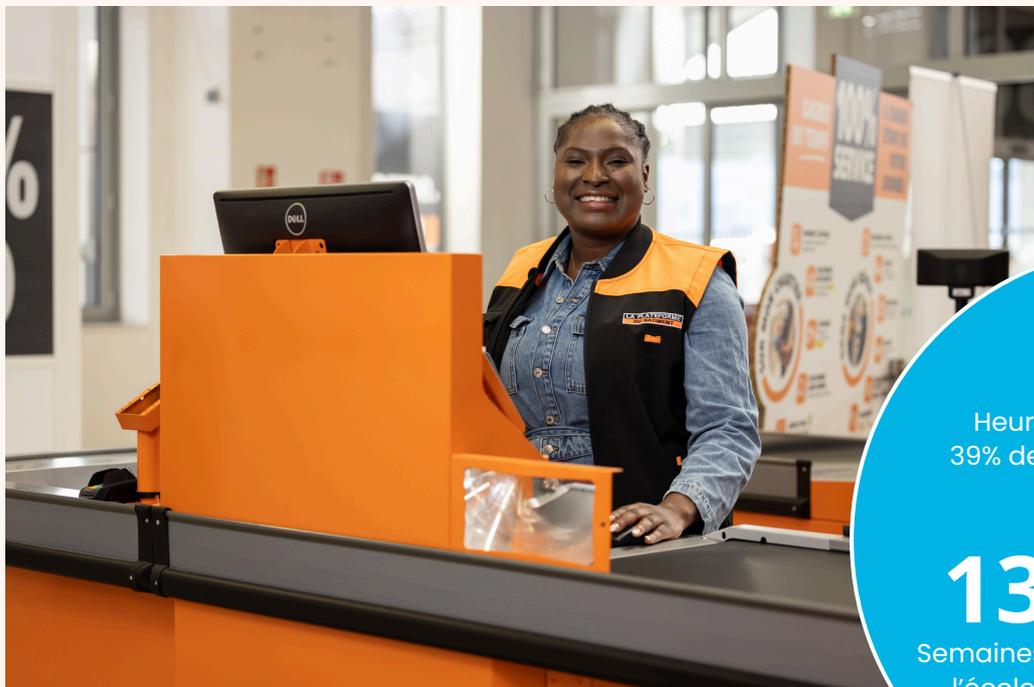


CHARGÉ.E DE CLIENTÈLE

Titre de niveau BAC +2, reconnu par l'Etat

PAS DE PROMOTION EN 2024



455

Heures de formations dont
39% de modules Saint-Gobain

13

Semaines à
l'école

34

Semaines
en agence
ou terrain



Formation en 1 an



1 Campus à Paris - Groupe IGS

Postes dans **toute la France !**

PROFIL REQUIS ET PERSPECTIVES

- Vous avez entre 18 et 30 ans ? (si vous êtes titulaire d'une RQTH, il n'y a pas de limite d'âge).
- 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 curieux.se, 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.).

Une fois diplômé.e, vous aurez les connaissances et savoir-faire nécessaires pour exercer les métiers suivants :

- Vendeur.se,
- Détaché.e Technico-Commercial
- Chargé.e de clientèle
- Conseiller.e technique de vente sédentaire
- Assistant.e service client

PAS DE PROMOTION EN 2024

CONTACT

generation@saint-gobain.com
ou 01.88.54.05.15

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

Bloc 1 – Collecter & traiter l'information commerciale (48H)

- Marketing
- Environnement concurrentiel
- Calculs techniques et commerciaux

Bloc 2 – Mettre en oeuvre la politique commerciale (61H)

- 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 (156H)

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

Outils de communication (95H)

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

Fondamentaux Saint-Gobain (36H)

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

INTEGRATION & SUIVI (38H)

PROCESSUS DE CERTIFICATION (21H)

- Contrôle continu
- Epreuves certificatives (soutenances, épreuves sur table, livrables)

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,
- Incarner l'image de l'entreprise et de la politique commerciale et qualité.

CERTIFICAT

- Titre de Chargé de clientèle enregistré au RNCP 34809 délivré par le Ministère du Travail.
- Organisme certificateur : Institut international du commerce et du développement.
- Date d'échéance 23/07/2025.

DURÉE

- Formation d'une période de 12 mois.
- 1 semaine de formation - 3 semaines en entreprise par mois

Indicateurs pour la promotion 2022/2023 :

- **Taux de réussite** : 100% de la promotion a obtenu son Titre à l'issue de sa formation
- **Taux d'insertion global** : 86% de la promotion poursuit ses études ou est embauchée en CDD/CDI à l'issue de sa formation en 2023 (60% continuent en interne : en formation ou en poste chez Saint-Gobain)
- **Taux de poursuite d'études** : 60% de la promotion poursuit ses études vers un BAC+3 (40% poursuivent leurs études en interne)
- **Taux de rupture** : 24% de la promotion a interrompu sa formation

CERTIFIED



HappyIndex®Trainees
FRANCE 2023



CAMPUS PRO

Centre de formation
de Saint-Gobain France

G GÉNÉRATION
SAINT-GOBAIN
L'ÉCOLE
DES APPRENTIS
QUI CONSTRUISENT
L'AVENIR