



Formation

Chargé d'affaires enseigne et signalétique

- ➔ un métier passionnant de négoce dans le domaine de la communication visuelle
- ➔ l'acquisition d'une double compétence technique et commerciale
- ➔ une intégration professionnelle réussie en entreprise



Plongez dans le monde de l'enseigne, la signalétique, le marquage et décor, la gravure !

Optez pour la formation

Chargé d'affaires en enseigne et signalétique

validée par le CQP M technico-commercial industriel (*)

Que fait un chargé d'affaires ?

VÉRITABLE INTERFACE CLIENT

En relation permanente avec les clients et en lien avec les différents services de l'entreprise, il a en charge le développement du chiffre d'affaires d'une gamme de produits ou de services, sur un secteur géographique défini. Du devis à la facture, de la conception à la réalisation, le chargé d'affaires en enseigne et signalétique suit les projets dans leur aspect commercial en interface avec le client et l'équipe technique.

Quelques exemples de missions :

- la contribution à la définition de la politique commerciale de l'entreprise ;
- la prospection de nouveaux marchés ;
- la gestion et la fidélisation d'un portefeuille clients ;
- la négociation et la signature de contrats de vente ou de prestations.

Les + de la formation ?

- prévention des risques électriques (Bo – BS) ;
- attestation de formation au montage, à la réception, à l'utilisation et au démontage d'un échafaudage de pied selon la recommandation R408 (annexes 3-4-5) ;
- rencontres avec des professionnels et des fournisseurs ;
- visites d'entreprises au cours de la formation.

Durée de la formation ?

- formation en alternance sur un an ;
- 14 semaines de cours, 490 heures de formation (une à deux semaines par mois en centre de formation).

Stagiaires

QUI PEUT POSTULER ?

Des étudiants de niveau BAC + 2 dans le cadre d'un **contrat de professionnalisation**.

Les avantages du contrat de professionnalisation :

- vous suivez une formation en alternance : vous combinez travail en entreprise et formation théorique ;
- vous vous professionnalisez. L'entreprise, par le biais du tuteur, vous transmet ses savoir-faire ;
- vous êtes rémunéré pendant votre formation en tant que salarié ;
- vous mettez en pratique les enseignements théoriques ;
- vous accédez plus facilement à l'emploi grâce à l'expérience professionnelle acquise.

Des salariés :

- dans le cadre du **compte personnel de formation** (CPF) ;
- dans le cadre de la **période de professionnalisation** ;
- dans le cadre d'un **congé individuel de formation** (CIF).

OBJECTIF

- Vous validez vos compétences par l'obtention du CQP M Technico-commercial industriel, inscrit au RNCP (**) sous le numéro 132 639.

(*) CQP M : CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE DE LA MÉTALLURGIE.

(**) RNCP : RÉPERTOIRE NATIONAL DES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES.

Quels sont les contenus pédagogiques ?

DOUBLE COMPÉTENCE TECHNIQUE ET COMMERCIALE :

- environnement économique et juridique ;
- technologie de l'information et de la communication ;
- outils de communication technique ;
- technologies des solutions constructives ;
- exigences essentielles des solutions constructives ;
- industrialisation des produits ;
- communication ;
- marketing ;
- gestion commerciale et management ;
- négociation et prospection ;
- gestion comptable ;
- coordination et gestion de projets.

Quels sont les objectifs de la formation ?

ASSURER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DE L'ENTREPRISE

Au terme de la formation, vous saurez :

- réaliser un plan d'actions commerciales dans le cadre des objectifs impartis ;
- conduire une prospection commerciale en France et/ou à l'étranger ;
- analyser le besoin client ;
- élaborer une solution pour formaliser l'offre ;
- assurer le suivi client ;
- exploiter un outil de gestion de la relation client ;
- contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise ;
- rendre compte de votre activité.



Le saviez-vous ?

La formation "Chargé d'affaires en enseigne et signalétique" est une formation définie et approuvée par e-VISIONS (Groupement professionnel national de l'Enseigne, de la Signalétique et de la Communication digitale) pour répondre à une demande des entreprises du secteur.



Entreprises

LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Le contrat de professionnalisation est un contrat de travail qui propose des conditions d'embauche souples. Il permet de former une personne aux besoins spécifiques de votre entreprise et d'apprécier, au fil du parcours, sa montée en compétences. Les avantages du contrat de professionnalisation :

- financement de la formation pris en charge par l'OPCA (***) ;
- rémunération variable en fonction de l'âge et du niveau de formation initiale du bénéficiaire ;
- absence de prise en compte dans l'effectif ;
- aides financières et exonérations de charges ;
- possibilité d'embaucher en CDD ou en CDI.

Pour plus d'informations, contactez votre OPCA ou rendez-vous sur le site www.alternance.emploi.gouv.fr

LA PÉRIODE DE PROFESSIONNALISATION

Prise en charge des dépenses engagées pour les actions d'évaluation, d'accompagnement et de formation par l'OPCA par accord de branche. L'OPCA peut également prendre en charge les coûts liés à l'exercice de la fonction tutorale.

Pour plus d'informations, contactez votre OPCA.

LE CONGÉ INDIVIDUEL DE FORMATION (CIF)

C'est un congé qui permet au salarié de s'absenter de son poste, afin de suivre une formation pour se qualifier, évoluer ou se reconverter. Le CIF est ouvert sous conditions.

Pour plus d'informations, contactez votre OPACIF (****).

LE COMPTE PERSONNEL DE FORMATION (CPF)

La mobilisation des heures CFP par le salarié peut être abordée au cours de l'entretien professionnel.



CONTACTS ET INSCRIPTIONS

→ Deux centres de formation

Formation technique

Greta de Bretagne Sud

Lycée des Métiers Émile Zola
30 rue Émile Zola
56700 Hennebont
www.greta-bretagne.ac-rennes.fr

Conseillère formation continue

Michèle PREVOT
michele.prevot@ac-rennes.fr
06 88 74 48 40

Coordinatrice

Charlotte MARET
02 97 87 15 60

Formation commerciale

Grafipolis

Bât. Pôle des Arts Graphiques
1 place Albert-Camus - CS 87519
44275 Nantes cedex 2
www.grafipolis.fr

Conseillère formation continue

Angélique Éléouët
a.eleouet@grafipolis.fr
02 40 50 24 47
06 44 15 06 60

→ Également organisée à SEPR Lyon
04 72 83 27 27

