

FORMATION MANAGER COMMERCIAL

en partenariat avec



RNCP41672

CERTIFIANTE

ÉLIGIBLE AU CPF



Formation Manager Commercial

Obtenez le bloc de compétences n 3 « Piloter les parties prenantes au développement commercial de l'entreprise » du titre de niveau 6 « Chargé de développement commercial » enregistré au RNCP, sous le numéro RNCP41672, par décision de France Compétences du 27/11/2025.

RNCP41672

CERTIFIANTE

2 MOIS



DURÉE

Durée estimée de la formation : 2 mois
- 60h



EXAMENS

Trois mises en situation professionnelle



CERTIFICATION

Obtenez le bloc de compétences n 3 de la certification « Chargé de développement commercial » (RNCP41672).



PRÉREQUIS

Accessible à tous sans prérequis



ÉVALUATION

Tests en contrôle continu sur la plateforme en ligne durant la formation.



DÉBOUCHÉS

Responsable de magasin

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Développer et sécuriser un réseau de partenaires commerciaux, identifier et faire grandir les compétences de l'équipe, structurer et coordonner la force de vente, puis animer et piloter sa performance pour transformer la stratégie commerciale en résultats concrets.

PROGRAMME DE FORMATION

Piloter les parties prenantes au développement commercial de l'entreprise

60 heures

Identifier les partenaires potentiels

- ✓ Les enjeux de l'identification d'un réseau de partenaires (fournisseurs, distributeurs, prestataires, sous-traitants)
- ✓ Comprendre les canaux de distribution
- ✓ Définir les critères de sélection d'un partenaire (qualité, solidité financière, réputation, RSE)
- ✓ Identifier des partenaires potentiels selon le secteur (physique et e-commerce)
- ✓ Cas pratique : identifier des partenaires potentiels pour une enseigne de distribution

Négocier les accords de partenariat

- ✓ Les spécificités de la négociation avec un partenaire (logique de bénéfices réciproques)
- ✓ Préparer une négociation de partenariat
- ✓ Le cadre juridique de la négociation entre entreprises
- ✓ Conclure un accord de partenariat équilibré
- ✓ Cas pratique : négocier un accord de partenariat entre deux entreprises

Valider les accords commerciaux et de co-marketing

- ✓ Les accords commerciaux et de co-marketing : principes, formes et enjeux
- ✓ Valider juridiquement un accord commercial ou de co-marketing (conformité, RGPD, clauses de résiliation)
- ✓ Prévenir les litiges dans les accords de partenariat
- ✓ Suivre le respect des engagements des partenaires (tableau de suivi, revues de partenariat)
- ✓ Cas pratique : valider un accord de co-marketing entre deux enseignes

Les différents statuts de la fonction commerciale

- ✓ Support de cours : les différents statuts de la fonction commerciale
- ✓ Qu'est-ce que la fonction commerciale d'une entreprise ?
- ✓ Qu'est-ce qu'un commercial ?
- ✓ Vers une digitalisation des métiers de la fonction commerciale
- ✓ Les missions de l'équipe commerciale en entreprise
- ✓ Zoom sur 3 fonctions commerciales dans l'entreprise
- ✓ Cas pratique : Savoir présenter une fonction commerciale « Un jeu d'enfant » process commerciaux digitalisés

PROGRAMME DE FORMATION

Analyser les compétences commerciales nécessaires pour atteindre les objectifs de l'entreprise

- ✓ Support de cours : analyser les compétences commerciales nécessaires pour atteindre les objectifs de l'entreprise
- ✓ Composer une équipe commerciale en adéquation avec le contexte interne
- ✓ Qu'est-ce qu'une compétence ?
- ✓ Définir les besoins en compétences de l'équipe
- ✓ Comment définir les compétences techniques ?
- ✓ Définition des soft skills
- ✓ Des soft skills aux "mad skills" en entreprise,
- ✓ 8 compétences clés techniques et transverses du bon commercial
- ✓ Traduire les objectifs commerciaux en besoins de compétences, en lien avec la stratégie RH (GEPP)

Intégrer le handicap dans l'analyse des besoins en compétences

- ✓ Intégrer la politique handicap de l'entreprise dans l'analyse des besoins en compétences
- ✓ Cas pratique : adapter un plan de compétences aux enjeux d'inclusion et de handicap

Recruter en coconstruction avec le service RH

- ✓ Support de cours : former et recruter en co-construction avec le service RH
- ✓ Le rôle du manager dans le processus de recrutement
- ✓ Le manager comme pilote des talents et des compétences
- ✓ Recruter en interne ou en externe ?
- ✓ Qu'est-ce que la mobilité interne en entreprise ?
- ✓ 1 étape du recrutement : diagnostic des besoins
- ✓ 2 étape du recrutement : sourcing des candidats
- ✓ 3 étape du recrutement : sélection des candidats
- ✓ 4 étape du recrutement : closing candidat
- ✓ Le recrutement collaboratif pour anticiper les besoins de l'entreprise
- ✓ Le recrutement collaboratif pour développer la marque employeur
- ✓ Le processus d'onboarding indispensable pour rendre un commercial opérationnel
- ✓ Cas pratique : réussir l'intégration d'un nouveau collaborateur
- ✓ Cas pratique : Analyser le profil d'un candidat

Les incontournables du recrutement

- ✓ Support de cours : les incontournables du recrutement
- ✓ Les moments de synergie entre RH et managers
- ✓ La conduite de l'entretien de recrutement par le manager

PROGRAMME DE FORMATION

- ✓ Connaître le cadre légal du recrutement
- ✓ Qu'est-ce que la discrimination à l'embauche ?
- ✓ La place de la RSE dans les pratiques de recrutement du manager
- ✓ Favoriser l'inclusion dans les pratiques de recrutement du manager
- ✓ Suivre l'intégration du nouveau commercial pendant sa période d'immersion (points d'étape, rapport d'étonnement, période d'essai)
- ✓ Cas pratique : assurer un entretien de recrutement

Structurer la force commerciale

- ✓ Support de cours : manager la force de vente, structurer la force commerciale
- ✓ Structurer la force commerciale : quels enjeux ?
- ✓ Les différentes logiques de structuration interne
- ✓ Organiser et structurer en cohérence avec l'entreprise
- ✓ favoriser le collectif
- ✓ Conférence TEDx Frédéric De Belloy : « Manager en confiance »
- ✓ Le management stratégique transversal
- ✓ Cas pratique : Optimisation de la structure commerciale dans le secteur bancaire

Conduire un projet

- ✓ Pourquoi et comment déléguer ?
- ✓ L'outil de planification Gantt
- ✓ Découverte du diagramme de Gantt
- ✓ L'outil de planification PERT
- ✓ La méthode Scrum
- ✓ La matrice RACI expliquée pas à pas (B63 – MBARH – Organiser le projet)
- ✓ Suivre l'avancement, les échéances et les ressources d'un projet commercial
- ✓ Cas pratique : coordonner un projet commercial (répartir les missions, planifier, suivre)

Piloter son projet avec Trello

- ✓ Pourquoi se servir de Trello ?
- ✓ Découverte de l'interface de Trello
- ✓ Le contenu du projet
- ✓ Travailler en mode collaboratif : inviter des membres et créer des équipes
- ✓ L'organisation des tableaux
- ✓ Appréhender les listes
- ✓ L'organisation des cartes
- ✓ Créer des checklists

PROGRAMME DE FORMATION

- ✓ Découvrir les « power-up »
- ✓ À retenir : piloter son projet avec Trello
- ✓ Étude de cas : pilotage de projet pour l'agence Webrevamp

Informatique et bureautique

- ✓ Présentation du formateur et de la formation
- ✓ Installation logiciel Microsoft Office 365
- ✓ Bouton « Matériel informatique et environnement »
- ✓ Bouton « Naviguer sur internet et courrier électronique »
- ✓ Bouton « Traitement de données »
- ✓ Bouton « Dossiers, fichiers et raccourcis clavier »
- ✓ Bouton « Logiciels, fonctionnalités et traitement de texte »
- ✓ Bouton « PowerPoint et Google Slides »

Gérer les besoins en compétences de l'équipe commerciale

- ✓ Support de cours : gérer les besoins en compétences de l'équipe commerciale
- ✓ Créer un référentiel de compétences clés pour l'équipe
- ✓ Auditer l'équipe pour identifier les axes de progression
- ✓ Management de la force de vente, faut-il des spécialistes ou des généralistes?
- ✓ Le plan de développement des compétences
- ✓ La formation professionnelle : un processus continu
- ✓ Cadre juridique et financier du plan de développement des compétences
- ✓ Les outils RH de gestion et de suivi des compétences
- ✓ Présentation de la méthode des OKR
- ✓ Accompagner individuellement : coaching commercial, mentorat, accompagnement terrain
- ✓ Conduire l'entretien professionnel et définir un plan de progression individuel
- ✓ Découvrir un véritable enjeu pour l'entreprise
- ✓ Cas pratique : Élaborer un plan de développement des compétences

L'animation commerciale de la force de vente

- ✓ Outils managériaux : le management de la force de vente en pratique
- ✓ Les différentes techniques d'animation
- ✓ La mise en place d'une action commerciale mobilisatrice
- ✓ Adapter l'animation en fonction des profils des commerciaux
- ✓ Réussir une animation de la force de vente
- ✓ À chaque profil son levier de motivation

PROGRAMME DE FORMATION

- ✓ Identification des leviers personnels de motivation et exploitation
- ✓ Cas pratique : s'adapter aux différents leviers de motivation

Management d'équipe – Améliorer sa communication managériale et les rituels managériaux

- ✓ Le cadre de référence et les interférences
- ✓ Les dix règles de communication
- ✓ Les gestes à privilégier et leurs impacts
- ✓ L'intérêt des rituels managériaux
- ✓ Le briefing
- ✓ Préparation du brief
- ✓ Le débriefing
- ✓ Donner du feedback individuel et collectif
- ✓ Organiser un challenge commercial et un team building
- ✓ Animer un retour d'expérience après une action commerciale
- ✓ Gérer ses émotions au travail : les apports de la psychologie positive
- ✓ Faire preuve d'assertivité
- ✓ Savoir dire non
- ✓ Adopter une communication efficace
- ✓ Développer de bonnes relations au travail / TEDx Talks
- ✓ Les bonnes pratiques pour favoriser la cohésion d'équipe
- ✓ Étude de cas de fin de module : Manager la force de vente

Du stratégique à l'opérationnel

- ✓ Support de cours : manager la force de vente, du stratégique à l'opérationnel
- ✓ Une nécessaire optimisation de la force de vente
- ✓ Le rôle décisif du manager opérationnel
- ✓ Les missions du manager de la force de vente
- ✓ Les 3 dimensions de la fonction managériale
- ✓ Qu'est-ce que le management opérationnel transversal ?
- ✓ Un management adapté et situationnel
- ✓ Grille d'autodiagnostic relative au leadership
- ✓ Comment adopter le management situationnel ?
- ✓ Cas pratique : Management situationnel : mise en pratique

PROGRAMME DE FORMATION

La mesure de la performance commerciale

- ✓ Le suivi de la performance commerciale
- ✓ Quels indicateurs de performance commerciale choisir pour piloter les ventes ?
- ✓ La mesure quantitative
- ✓ La mesure qualitative
- ✓ Mener des entretiens situationnels : exemple d'entretien de recadrage
- ✓ Le stress des commerciaux : un risque majeur
- ✓ Les manifestations du stress et les réponses à apporter
- ✓ Analyser les écarts de performance par commercial et par équipe, et décider des actions correctives
- ✓ Exercice : Suivi de la performance d'un collaborateur

LE PLUS DE LA FORMATION

Le parcours Coaching Carrière

Se former à un métier, c'est bien. Savoir décrocher l'opportunité, c'est encore mieux. En plus de votre formation, vous bénéficiez du parcours Coaching Carrière, un **parcours de 15h dédié à votre employabilité**. Si vous prenez la formule Premium de votre formation, vous bénéficierez de 6 séances individuelles de coaching axé employabilité avec votre mentor. Au programme :

- clarifier votre projet professionnel
- construire un CV et une lettre de motivation qui marquent
- préparer vos entretiens et déployer une vraie stratégie de recherche

Objectif : transformer votre recherche d'emploi ou de stage en résultats concrets.

À l'issue du parcours, vous disposez d'outils concrets et directement exploitables :

- Un **projet professionnel clarifié**
- Un **CV optimisé**, adapté à une offre réelle
- Une **lettre de motivation** personnalisée
- Un **pitch professionnel** prêt à être délivré
- Une **liste d'entreprises cibles** et des alertes emploi paramétrées
- Un **profil LinkedIn optimisé**
- Un **tableau de suivi des candidatures** opérationnel



VOTRE EXPÉRIENCE



Notre plateforme d'apprentissage en ligne a été conçue pour vous offrir une formation fluide et interactive. Avec des supports variés et un accès simplifié, vous progressez à votre rythme et dans les meilleures conditions.

LES SUPPORTS PÉDAGOGIQUES



COURS VIDÉO DE HAUTE QUALITÉ

Plongez dans nos cours vidéo de haute qualité, disponibles 24h/24 pour un apprentissage efficace et une expérience d'apprentissage enrichissante.



EXERCICES ET CAS PRATIQUES

Mettez en pratique ce que vous avez appris avec nos exercices et cas pratiques conçus pour renforcer votre compréhension et affiner vos compétences.



SUPPORTS ÉCRITS TÉLÉCHARGEABLES

Accédez à un condensé des informations des vidéos grâce à nos supports écrits téléchargeables, permettant une révision efficace où que vous soyez.



QUIZ EN FIN DE MODULE

Mesurez votre compréhension avec nos quiz en fin de module, conçus pour vous auto-évaluer et valider efficacement vos acquis.



WEBINAIRES DE FORMATION

Enrichissez votre expérience d'apprentissage avec nos webinaires interactifs ! Profitez de discussions et de conseils enrichissants pour élargir vos connaissances.



SYNTHÈSES ET MISES EN SITUATION

Découvrez la réalité du métier à travers nos saynètes et mises en situation, et plongez dans des expériences concrètes pour affiner vos compétences.

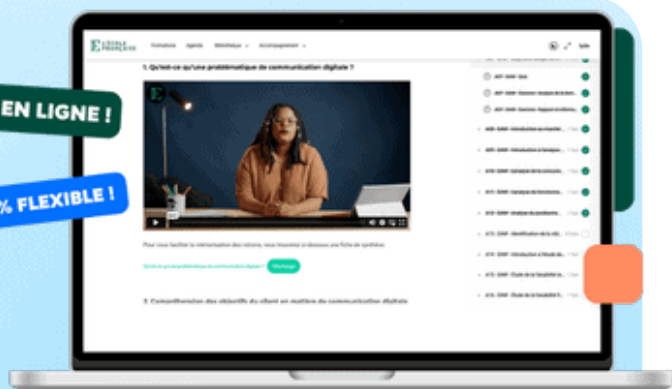
LA PLATEFORME DE FORMATION

- Accessible 24h/24 et 7j/7
- Facile à prendre en main
- Suivi de la progression
- Possibilité de replay
- Prise de rendez-vous intégrée

VOTRE RÉUSSITE COMMENCE ICI !

100% EN LIGNE !

100% FLEXIBLE !



L'ACCOMPAGNEMENT



Découvrez l'accompagnement sur mesure de L'École Française conçu pour garantir votre réussite et faciliter votre parcours de formation.

VOTRE MENTOR DÉDIÉ : UN PROFESSIONNEL DU SECTEUR

- **Conseils pro** : conseils et astuces basés sur une riche expérience dans le domaine.
- **Évolution des compétences** : notions clés et explications détaillées.
- **Boost de motivation** : écoute et encouragement pour surmonter les moments de doute et de challenge.
- **Orientation carrière** : conseils pour aider à définir et à réaliser les objectifs professionnels.
- **Retours continus** : retours réguliers et constructifs pour optimiser l'apprentissage.



SES MISSIONS :

Vous projeter dans la réalité du secteur et partager des conseils clés pour réussir professionnellement.



VOTRE RENDEZ-VOUS EN 1 CLIC

- Depuis l'onglet Agenda
- Sur le créneau qui vous convient
- Avec le mentor de votre choix
- Pour répondre à toutes vos questions
- Et bien plus encore !

VOTRE SÉANCE INDIVIDUELLE VOUS ATTEND

LES EXAMENS



Grâce à notre plateforme d'examen à distance en e-surveillance, vous passez votre évaluation ou partie de votre évaluation en toute sérénité, où que vous soyez. Sécurisée et simple d'utilisation, elle garantit le bon déroulement de votre examen tout en respectant les exigences officielles.

NOTRE ÉCOLE PARTENAIRE

Cette formation est réalisée en partenariat avec **PIGIER**, une école de commerce reconnue pour son expertise depuis plus de 170 ans :

- **25 écoles** implantées dans les principales villes de France
- **Plus de 13 000 étudiants** formés chaque année
- Une expertise en commerce **reconnue et recherchée par les entreprises**

En choisissant PIGIER, vous bénéficiez d'une formation spécialisée qui vous ouvre les portes d'une carrière réussie dans le commerce !



LES EXAMENS DE VOTRE CERTIFICATION

Bloc 3 : Piloter les parties prenantes au développement commercial de l'entreprise

Trois mises en situation professionnelle :

1re mise en situation donnant lieu à une **soutenance orale** devant un jury :

- ✓ La soutenance porte sur un sujet remis au candidat.
- ✓ La soutenance se termine avec un temps d'échange avec le jury.
- ✓ **Durée** : 30 min de préparation et 20 min de passage

2eme mise en situation professionnelle donnant lieu à un **jeu de rôles** avec un jury

- ✓ La soutenance porte sur l'animation d'une équipe commerciale.
- ✓ **Durée** : 30 min de préparation et 20 min de passage

3eme mise en situation professionnelle écrite

- ✓ **Durée** : 2 heures

LA FLEXIBILITÉ

MATÉRIEL REQUIS

- Ordinateur avec webcam et micro
- Connexion internet stable

E-SURVEILLANCE

- Depuis chez vous
- Accessible 24h/24 et 7j/7

ACCOMPAGNEMENT AUX EXAMENS

- Examen blanc
- Présentation à l'examen officiel
- Rattrapage inclus

NOS OFFRES

	LIGHT	BASE	PREMIUM
CONTENUS PÉDAGOGIQUES			
Cours vidéo animés par des formateurs experts produits dans nos studios	✓	✓	✓
Fiches synthèse et supports PDF téléchargeables	✓	✓	✓
Approche pratique : quiz, exercices et mises en situation	✓	✓	✓
Accès illimité aux contenus à vie*	✓	✓	✓
ACCOMPAGNEMENT EXPERT			
Masterclass interactives animées en direct par un professionnel du secteur	✓	✓	✓
Séances privées de mentorat avec un expert de votre filière	2 séances	6 séances	Illimitées*
Accompagnement personnalisé par nos coachs jusqu'à la certification	✓	✓	✓
COACHING EMPLOYABILITÉ			
Séances privées de 30 minutes avec un expert employabilité	✗	✗	6 séances
Masterclass dédiées : refonte CV, préparation entretien, conférences spécialisées	✓	✓	✓
Accès à un parcours coaching carrière de 15h pour réussir votre recherche d'emploi	✓	✓	✓
DURÉE			
Durée d'accès à l'accompagnement coaching & mentorat	5 mois	7 mois	9 mois
* Sous réserve de terminer votre formation dans les délais impartis			
TARIFS			
	1849 € Soit 205,44€ par mois pendant 9 mois	2149 € Soit 238,78€ par mois pendant 9 mois	2549 € Soit 283,22€ par mois pendant 9 mois

LES AVIS DE NOS APPRENANTS

” — Sandra T — ★ ★ ★ ★ ★

Une prise en charge claire et bien accompagnée, des modules interactifs et très détaillés, des explications démontrées par photos et vidéos, on peut s'organiser facilement selon le temps que nous avons, un suivi régulier des étapes, et une

” — Karim — ★ ★ ★ ★ ★

Une formation dynamique, entre cours bien construits, vidéos bien pensées et exercices simples mais qui permettent d'assimiler les contenus, un avancement est serein et sans stress.

” — Carine — ★ ★ ★ ★ ★

L'École Française nous soutient, nous donne des conseils tout le long de notre formation. On n'est pas du tout laissé à nous-mêmes. Beaucoup d'informations sont données pour nous aider à trouver un emploi. Je suis très satisfaite.

” — Damien — ★ ★ ★ ★ ★

*La meilleure école pour la formation à distance.
Un merci spécial à ma coach grâce à qui, ma motivation reste intacte.*

” — Krystel — ★ ★ ★ ★ ★

Des cours enrichissants qui peuvent être rapidement applicables dans le quotidien.

LES POINTS CLÉS



ACCOMPAGNEMENT

Coaching personnalisé

Profitez de l'accompagnement 100% sur mesure pour avancer sereinement dans votre formation.

Mentorat illimité

Profitez de séances privées avec un expert du secteur. Corrections d'exercices, révisions, projet professionnel, il vous guide vers la réussite.

Service client prioritaire

Un problème ? Une question ? Un besoin ? Obtenez une réponse dans les plus brefs délais par mail ou par téléphone.



COMPÉTENCES

Cours vidéo accessibles à vie

Accédez en illimité à vos contenus de formation ainsi qu'à l'ensemble de leurs mises à jour.

Préparation aux examens

Annales, examens blancs, conseils, obtenez votre certification dans les meilleures conditions.

Approche pratique

Entraînez-vous grâce aux nombreux exercices, quiz et cas pratiques disponibles.



EXPERTISE

Conférences spécialisées

Accédez à des conférences spécialisées pour approfondir vos connaissances tout au long de votre formation.

Masterclass interactives

Vivez des moments d'échanges avec un professionnel du secteur autour de thématiques clés en lien avec votre formation.



LES FINANCEMENTS

Pour faciliter l'accès à nos formations, plusieurs financements sont à votre disposition. Vous pouvez choisir de financer votre formation par :

- Carte bancaire en mensualités
- Votre entreprise grâce à son Plan de Formation ou son opérateur de compétences
- Les organismes publics comme France Travail
- Votre Compte Personnel de Formation (CPF)



LE SECTEUR

LES ENJEUX ACTUELS

Face à l'évolution constante des marchés et des comportements d'achat, les enjeux du commerce intègrent la maîtrise des tendances actuelles et la capacité à instaurer une relation client de confiance. Ces éléments sont déterminants pour construire une stratégie commerciale efficace et pérenne.

Évolution des attentes clients

L'ère moderne voit les consommateurs devenir de plus en plus exigeants en matière de personnalisation et de réactivité des marques. Ils recherchent des expériences d'achat sur-mesure et des interactions plus humaines, même en ligne.

Opportunité : se différencier en offrant des expériences client exceptionnelles, renforçant ainsi la fidélité et augmentant la valeur à vie du client.

Automatisation et nouvelles technologies

La transformation digitale entraîne une intégration croissante des technologies d'automatisation dans le commerce. Ces outils promettent d'améliorer l'efficacité, de réduire les coûts et d'offrir des expériences client plus fluides.

Opportunité : ces innovations technologiques permettent d'optimiser les processus, mais aussi de devancer la concurrence en offrant des services novateurs.

Durabilité et responsabilité sociale

De plus en plus, les consommateurs tiennent compte des impacts environnementaux et sociaux de leurs achats. La durabilité est devenue un critère de choix majeur et les entreprises sont tenues de faire preuve de responsabilité éthique.

Opportunité : les marques qui intègrent des pratiques durables et responsables dans leurs stratégies commerciales ont l'occasion de capter un marché croissant de consommateurs conscients et engagés, renforçant ainsi leur image et leur positionnement.

LES GRANDES LIGNES



Responsabilités diverses : étude de marché, gestion de portefeuilles, négociation commerciale, suivi des ventes, mise en place de stratégies de vente.

Cadre professionnel : Entreprises de toutes tailles, boutiques, plateformes e-commerce.

Compétences requises : connaissance des marchés, techniques de vente, suivi clientèle et fidélisation, analyse de données, capacités relationnelles.

Perspectives de carrière : postes de responsable commercial, manager de ventes ou directeur des opérations commerciales.

LES MÉTIERS

Responsable de magasin

5000-7000€ BRUT/MOIS

Animer l'équipe, piloter les stocks, garantir l'expérience client : le responsable de magasin est le chef d'orchestre d'un point de vente. Sa mission est de faire en sorte que chaque journée soit un succès commercial.

Modalités

Modalités d'assistance du stagiaire lors de la séquence de formation réalisée à distance

1- Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation :

Juliette Sannicolo :

Master of science International Human Ressources Management - Rennes School of Business, Directrice Pédagogique & certification de l'École Française, accompagnée de son équipe.

Alexandre Tirman :

Directeur des consultants pédagogiques de L'École Française, assisté d'une équipe de conseillers experts métiers dédiés par parcours de formation.

2- Les modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes

Pendant toute la durée de la formation, le stagiaire est accompagné dans tous les cas via la messagerie intégrée à la plateforme e-learning de L'École Française.

Il peut également solliciter un accompagnement technique ou pédagogique par e-mail à l'adresse :

support@lecolefrancaise.fr. Le stagiaire peut solliciter un ou plusieurs rendez-vous personnalisés avec un professionnel expert via Calendly intégrée dans la plateforme e-learning.

Les professionnels experts disposent des qualités suivantes : fibre pédagogique, aisance orale, écrite et relationnelle, expertise métier.

3- Les délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action, lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.

Dans tous les cas, une assistance sera apportée au stagiaire dans un délai maximal de 7 jours après l'envoi d'un e-mail à l'adresse suivante :

support@lecolefrancaise.fr.



ÉVALUATION DES RÉSULTATS ET MODALITÉS DE SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION



Chaque complétion d'un chapitre (ex. : cours vidéo) de la plateforme de formation à distance est enregistrée et conservée dans la base de données MySQL de la plateforme. Un rapport nominatif peut être édité à tout moment pour vérifier l'assiduité et la complétion des chapitres, et suivre l'exécution de l'action.

Au cours de la réalisation de la séquence de l'action de formation à distance, les acquis des stagiaires seront évalués grâce à différents tests en ligne (quiz type QCM, étude de cas, mise en situation, etc.).

Des e-mails de relance pourront également être adressés au stagiaire, lorsque celui-ci n'aura pas exécuté la totalité de l'action de formation.

MODALITÉS DE SANCTION DE L'ACTION DE FORMATION

1) Certificateur et certification

Certificateur : PIGIER

Titre certifié : Bloc n 3 du titre « Chargé de développement commercial » (RNCP41672)

2) Modalités d'inscription aux épreuves du bloc de compétences de la certification professionnelle

Dès que le stagiaire termine sa formation, il pourra passer ses examens écrits du bloc de compétence via la plateforme Macertification.org accessible depuis la plateforme cours. Tous les tarifs d'examens liés au titre sont inclus dans le prix de la formation. Concernant les oraux, le certificateur prendra directement contact avec l'apprenant. Il est à noter que tout apprenant qui aurait suivi la formation à distance, peut s'inscrire à toutes les épreuves de la certification professionnelle.

3) Modalités d'évaluation lors des épreuves

Vous retrouverez le détail des épreuves du bloc de compétences ainsi que leur durée dans la section dédiée aux examens.

4) Document délivré après le passage de la certification professionnelle

Le parchemin de réussite à la certification sera envoyé de manière dématérialisée sous 15 jours après le jury annuel. Celui-ci est valable à vie.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap physique à la condition qu'elles puissent utiliser un ordinateur. Les personnes malentendantes et malvoyantes ne pourront toutefois pas bénéficier de manière autonome de l'ensemble des services proposés :





lecolefrancaise.fr



01 76 41 13 15

