

AFORP. Formation,
apprentissage, diplôme
industriels (informatique,
management, électronique,
électricité...)

Technico-Commercial

spécialité :
Commercialisation de biens et
services aux entreprises

Mon métier

- Conseiller et vendre
- Conquérir, développer et fidéliser les clients
- Analyser les besoins, élaborer et négocier les solutions techniques, commerciales et financières adaptées
- Manager l'activité
- Assurer le lien entre tous les partenaires de l'entreprise (fournisseurs, prescripteurs, bureaux d'études)

Mes activités en entreprise

- Prospection et suivi des clients
- Création et mise à jour des fichiers
- Elaboration de devis et de cahiers des charges
- Conduite de projets
- Visite clients
- Participation à des réunions internes et externes

Ma formation à l'AFORP

Enseignement technique

- Technologies industrielles
- Mercatique
- Développement de clientèle
- Communication et négociation
- Management commercial
- Gestion commerciale
- Projet technico-commercial

Enseignement général

- Communication - Français
- Anglais
- Environnement économique et juridique

Mon statut

- Salarié(e) de l'entreprise, contrat de 2 ans
- Début de la formation : en septembre

- Rythme de l'alternance : hebdomadaire.

Répartition annuelle

- 19 à 20 semaines de formation au CFAI
- 27 à 28 semaines en entreprise
- 5 semaines de congés payés

Recrutement

BAC STI,
BAC PRO

Lieux de formation

[AFORP ASNIÈRES](#) 18-20, rue Paul Déroulède - 92600 Asnières
Tél. 01 41 32 22 94 - Fax 01 47 93 95 03

[AFORP ISSY-LES-MOULINEAUX](#) 34, rue Baudin - 92130 Issy-les-Moulineaux
Tél. 01 41 46 09 10 - Fax 01 46 48 95 40