

INFOS PRATIQUES

LES AVANTAGES DE L'APPRENTISSAGE

POUR L'ENTREPRISE

- Pérenniser l'activité tout en préparant une embauche réussie.
- Prendre une décision gagnante.
- Tester en situation réelle l'opportunité d'une embauche.
- Investir sur les atouts et qualités de la jeunesse.
- Accompagner par le CFA dans le parcours d'embauche de mon apprenti, de la réflexion à la décision.
- Disposer de compétences nouvelles et d'une force de travail utile lorsque mon apprenti prend de l'assurance.
- Partager les pratiques du métier.
- Prendre du recul sur l'activité,
- Réfléchir à l'entreprise et à son développement
- Préparer l'avenir
- Créer des liens avec les partenaires.
- Assurer la transmission de mon savoir-faire, sans laquelle mon métier n'a pas d'avenir.

POURQUOI CHOISIR LE CFA DE LA CCIG ?

Le Centre de Formation d'Apprentis, cumule les avantages d'un centre de formation d'expérience :

- Une expérience de 15 ans dans la formation de niveau bac + 2 et bac + 3
- Un réseau de plus d'une centaine d'entreprises partenaires
- Des équipes pédagogiques engagées
- Des taux de réussite équivalent à ceux de la formation initiale.

AIDE AUX ENTREPRISES

- Aide unique à l'apprentissage pour les entreprises de moins de 250 salariés
- Exonérations / Crédits d'impôts.

CONTACTS

CAYENNE

CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS

CCI Guyane - Place de l'esplanade
97300 CAYENNE
Téléphone : 05 94 29 96 83
cfa@guyane.cci.fr

SAINT-LAURENT DU MARONI

MAISON DE L'ENTREPRISE ET DE LA FORMATION DE L'OUEST

Avenue Christophe Colomb
97320 SAINT LAURENT DU MARONI
Téléphone : 05 94 34 78 99
cfa@guyane.cci.fr

SITE DE LA CCI GUYANE
<http://www.guyane.cci.fr>

PRÉ INSCRIPTION AU CFA/CCI
[http://www.portail-cciguyane.fr/
netypareo/index.php/preinscription/](http://www.portail-cciguyane.fr/netypareo/index.php/preinscription/)

 CFA CCI Région Guyane  [cfacciregionguyane](https://www.instagram.com/cfacciregionguyane)

*"Avec vous, construisons
l'avenir !"*



Déclaration d'activité N° 96973075197

Centre de Formation
d'Apprentis

 **CCI GUYANE**



BTS Négociation et Digitalisation de la Relation client

RNCP34030

Qualiopi 
processus certifié

ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE
ACTIONS DE FORMATION

*"Développer et Promouvoir
l'Apprentissage."*

OBJECTIF DE LA FORMATION

Les nouvelles technologies bouleversent les métiers de commercial et la relation client, dans ce contexte le BTS NDRC répond à ces nouvelles attentes.

Devenir un négociateur commercial capable de prendre en charge la relation client dans sa globalité : prospection, communication, négociation et fidélisation. Mettre en œuvre la politique commerciale de l'entreprise et contribuer au développement des ventes.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour des profils :

- à l'aise à l'oral et qui aiment la relation client
- qui souhaitent devenir négociateurs et relever des challenges
- qui ont un esprit d'initiative et sont capables de travailler en autonomie comme en équipe

PROGRAMME DE COURS

- Culture générale et expression
- Langues vivantes étrangères
- Culture Économique Juridique et Managériale
- Mercatique
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et négociation-vente
- Relation client et animation de réseaux
- Informatique commerciale
- Ateliers de professionnalisation

Il est nécessaire de trouver une entreprise afin de valider son inscription définitive.

Pour vous aider dans cette démarche, nous mettons en place dès la rentrée des modules de technique de recherche d'entreprise avec aide à la rédaction de CV, recherche de poste, et simulations d'entretiens.

Nous proposons également des postes en alternance dans nos entreprises partenaires, en fonction des disponibilités.

COMPÉTENCES ENSEIGNÉES

- o Cibler et prospecter la clientèle
- o Méthodes de négociation
- o Organiser un évènement commercial
- o Communiquer sur le web et les réseaux sociaux
- o Créer un site internet
- o Développer un réseau de partenaires
- o Implanter et promouvoir une offre chez un distributeur

Nos formateurs sont divers, issus du monde de l'entreprise pour les matières professionnelles et de l'éducation nationale pour les matières générales.

Nous utilisons différentes méthodes pédagogiques pour que chaque apprenant puisse progresser, notamment des exercices en groupes, cas pratiques sur vidéos, exercices individuels.

LES DÉBOUCHÉES

LES METIERS POST BTS

- Attaché commercial
- Conseiller clientèle bancaire
- Chef des ventes
- Télévendeur

POURSUITE D'ÉTUDES

Le CFA CCI Guyane propose 3 bac+3, en alternance

- > Responsable en Ressources humaines
- > Responsable du Développement Commercial
- > Chargé de clientèle particuliers/professionnels

Banque-Assurance

Ou continuer vos études vers une Licence (L3) en école de commerce ou à l'université.

MODALITÉS DE FORMATION

Formation en alternance sur 2 ans - 1350 heures

- De septembre N à juin N+2
- 1 semaine en cours / 1 semaine en entreprise (contrat d'apprentissage ou professionnalisation)
- Examen national à partir de mai N+2
- Formation dispensée à Cayenne
- Opportunité d'embauche après l'obtention du BTS

CONDITIONS D'ADMISSION

AVOIR ENTRE 16 ET 29 ANS RÉVOLUS

Les conditions pour intégrer la formation :

Être titulaire du Baccalauréat ou d'un diplôme équivalent de niveau 5

- 1 – Dossier de candidature
- 2 – Tests de positionnement
- 3 – Entretien et motivation

L'entretien permet de vérifier la cohérence du Projet professionnel ainsi que la motivation et l'aptitude du candidat à suivre la formation.

Tarif apprentissage :

Formation prise en charge par France Compétences ou par la structure d'accueil.

Méthode et moyens pédagogique :

Formation en présentiel et en situation de travail.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

L'adaptation des formations au PSH est possible sous certaines conditions.

Contactez le Référent Handicap :
cfa.psh@guyane.cci.fr.

Validation du diplôme : Forme ponctuelle des épreuves écrites, orales et pratiques dans les centres d'examen de l'Éducation Nationale."