

**Modalités d'évaluations :**

- Contrôle en Cours de Formation (CCF) + évaluation finale
- Mises en situation professionnelles
- Dossiers professionnels
- Evaluation des compétences métier par les maîtres d'apprentissage sur le LEA (Livret d'Apprentissage) du CFA
- Deux BTS Blancs par an (épreuves écrites et soutenances orales)

**Méthodes utilisées :**

- Cours en face à face pédagogique, en présentiel et en distanciel en cas de fermeture du CFA pour cause sanitaire
- Etude de cas
- Ateliers de professionnalisation
- Travaux de groupe
- Suivi pédagogique individualisé
- Accompagnement par un conseiller professionnel du CFA dédié à la formation
- Mise à disposition de ressources pédagogiques en ligne et au CDI
- Questionnaire de positionnement sur DIGIFORMA

**Compétences visées :**

**Développer la relation client et assurer la vente conseil**

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

**Animer et dynamiser l'offre commerciale**

- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale

**Assurer la gestion opérationnelle**

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

**Manager l'équipe commerciale**

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs – Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale