



RÉFÉRENTIEL

BBA 1 + BBA 2

FASHION FADES, STYLE IS ETERNAL

Sommaire

Référentiel de l'École Vendôme	3
Objectifs de formation	4
Capacités du Gestionnaire Administration des Ventés	4
Prérequis	5
Accessibilité aux publics en situation de handicap	5
Modalités de recrutement et délais d'accès	5
Formation	5
Débouchés	6
Contact	6
Modalités pédagogiques & méthodes mobilisées	6
Modalités d'évaluation	7
Indicateurs de réussite	7

Référentiel de l'École Vendôme

Le contenu des modules et référentiels peuvent être mis à jour et peuvent donc être différents des progressions communiquées sur [le site internet de l'école](#).

Toutes informations et conditions des cours sont disponibles auprès du service pédagogique. Afin d'être informé de toutes nouveautés, nous vous invitons à contacter le service pédagogique.

Par courrier	Service Pédagogique École Vendôme 51 ter rue de Saint Cyr, 69009 Lyon, France
Par téléphone	+33 (0) 805 29 29 27
Par mail	pedagogie@eclyon.fr
Site internet	www.ecole-vendome.fr

Mentions légales

École Vendôme - Établissement d'enseignement supérieur privé

SAS au capital de 1000 € - N° TVA FR89819031295 - Code APE 8542Z - Siret 81903129500051
Activité déclarée sous le N°819 031 295 au RCS de Lyon

Objectifs de formation

Le Gestionnaire Administration des Ventes (ADV) occupe un rôle stratégique au sein de son entreprise. C'est lui qui est chargé du bon déroulement des ventes entre son entreprise et ses clients, et ce tout au long du processus, depuis la commande jusqu'à la livraison.

Il est chargé des négociations avec les futurs acheteurs afin de définir au mieux les conditions de vente. Il doit également procéder au contrôle et au bon enregistrement des différents contrats de vente. Polyvalent, il assure le relais entre le client et les différents services de son entreprise comme les commerciaux, le service comptabilité ou encore les transporteurs.



Le titulaire du Bachelor Gestionnaire Administration des Ventes est capable de :

- Prendre en charge en face à face ou à distance un client afin d'effectuer l'étude préalable de la demande
- Apporter des informations techniques à un client sur un produit pour l'aider et l'orienter dans son processus d'achat
- Etablir un questionnement efficace afin d'assurer une relance prospect ou pour adapter son argumentaire pour l'établissement d'un devis
- Elaborer une proposition de vente respectant les réglementations légales et la culture globale de l'entreprise
- Apporter une réponse technico-commerciale complète permettant d'optimiser la performance de la négociation sur le plan qualité – coût – délai
- Utiliser les techniques comportementales adaptées à l'aboutissement d'une vente en s'adaptant à un contexte défini et finaliser l'acte d'achat
- Développer la personnalisation de la relation client et de l'offre apportant une valeur concurrentielle à l'entreprise
- Assurer un rôle de soutien dans la prospection et les actions d'attractivité clients pour développement le portefeuille existant
- Porter assistance à un client en récoltant et recherchant les informations nécessaires afin de résoudre un problème rencontré

Prérequis

- Être en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Être au moins titulaire d'un BAC

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaires d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).

Accessibilité aux publics en situation de handicap

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez notre référente handicap :

ressourceshumaines@eclyon.fr

Modalités de recrutement et délais d'accès

Étude du dossier, entretien individuel & test de positionnement écrit (si besoin) entre février et la date d'entrée en formation.

Le recrutement s'organise à partir du mois de février **par le dépôt d'un dossier de candidature en ligne sur le site** : www.ecole-vendome.fr

Formation

Dates de démarrage et de fin de formation

- Formation en 2 ans : octobre 2023 – Juin 2025
- Formation en 1 an : octobre 2023 – Juin 2024

Durée

1 ou 2 ans en alternance sous contrat d'apprentissage

- Année 1 : 495 h (343 h en présentiel / 152 h en e-learning)
- Année 2 : 550 h (427 h en présentiel / 123 h en e-learning)

Le CFA Ecole Vendôme vous accompagne dans votre recherche d'employeur.

Rythme d'alternance

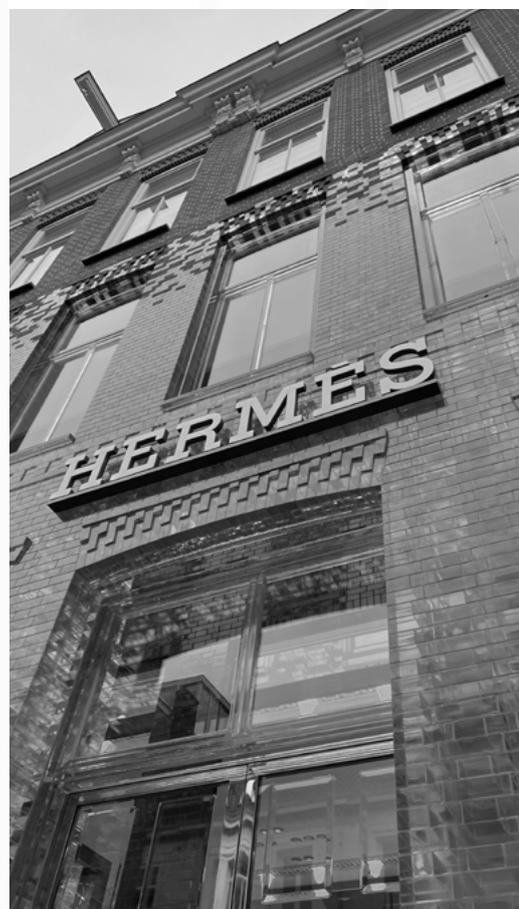
- 1 jour en formation et 4 jours en entreprise / semaine.
- + 1 jour de formation / mois.

Coût de formation

Formation financée par les OPCO*.

Gratuite pour les apprentis et les employeurs privés.

*OPCO : Opérateurs de compétences



Débouchés

Poursuite d'études

[Nous contacter](#)

Emplois accessibles

- Divers secteurs : tous types d'entreprises, commerciales, industrielles ou sociétés de services.
- Postes : gestionnaire de la relation commerciale, gestionnaire de comptes clients, gestionnaire de l'administration des ventes, administrateur des ventes, assistant commercial, assistant clientèle, assistant SAV, assistant de gestion, conseiller en ligne.

Que fait le titulaire de cette formation ?

Le gestionnaire ADV remplit des missions de suivi aussi bien financier qu'administratif : il déploie les procédures pouvant être mises en place et veille à leur bon déroulement. Par exemple, le versement des avoirs ou des encours des acquéreurs. Les clients ne sont pas ses seuls interlocuteurs.

Après avoir réalisé des appels d'offres, il doit également se rapprocher, négocier et travailler avec des fournisseurs et des prestataires extérieurs à son entreprise.

Contact

Contactez le service entreprise pour un accompagnement plus précis !

Service entreprise - 0 805 29 29 27 - entreprise@eclyon.fr

Modalités pédagogiques & méthodes mobilisées

- Blended learning : cours dispensés en présentiel (synchrone) et/ou cours en ligne sur la plateforme e-learning (asynchrone)
- Salles de cours équipées
- Matériel de projection du support pédagogique
- Salles de conférence équipées
- Espace de coworking
- Salle de réunion

Le titulaire du Bachelor Gestionnaire Administration des Ventes est capable de :

Notre établissement partenaire ECL met un point d'honneur à l'apprentissage mais également aux moments de partage et de détente. Il dispose d'une salle de détente, d'une cafétéria et un espace de restauration.

Modalités d'évaluation

La formation est obtenue suite à la validation de tous les blocs de compétences.

Des épreuves ont lieu pendant et à la fin de la formation sous formes de :

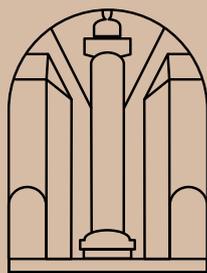
- Contrôle continu (QCM à chaque fin de cours)
- Partiels trimestriels
- Soutenance et écrit de mémoire
- Soutenance et écrit business plan
- Études de cas

Indicateurs de réussite

Pas de données disponibles pour l'année 2022/2023.



FASHION FADDES, STYLE IS ETERNAL, STY



VENDÔME
ÉCOLE