



Devenir Technico- commercial dans les Industries Graphiques

**Une formation en alternance
sur 12 mois,**

**Validée par un
Certificat de
Qualification
Professionnelle**



Contexte ...

L' Industrie Graphique est le nom donné à l'ensemble des acteurs qui constituent la chaîne de production d'un produit graphique. Cela va de la conception et la préparation du travail jusqu'à la production en grande série par un procédé d'impression.



Le métier de technico-commercial ...

Professionnel de la vente de professionnel à professionnel ou B to B, le technico-commercial est apte à répondre aux attentes techniques pointues du client soit :

par téléphone ou internet



ou sur le terrain (visites chez ses clients)



Nos entreprises partenaires



Des imprimeurs offset
Des reprographes ou imprimeurs numériques
Des spécialistes de l'imagerie grand format



Des entreprises de tailles différentes, avec des équipements spécifiques selon les produits réalisés

Des entreprises situées sur toute l'Île de France



Profil recherché ...

- ✓ Vous souhaitez poursuivre votre formation
- ✓ Vous êtes niveau BAC +2
 - ➔ Formation commerciale ou aux métiers des arts graphiques
- ✓ Vous avez le goût du contact et aimez la relation client

Contenu de la formation ...

UNE FORMATION EN 5 ÉTAPES

TECHNIQUE

- › Chaîne graphique
- › Impression traditionnelle et numérique
- › Façonnage
- › Papier, encres et consommables
- › Qualité et normes dans les Industries graphiques
- › Hygiène et sécurité
- › Routage
- › Affranchissement et dépôt postal
- › Etablir un devis

112 h

INFORMATIQUE

- › Découverte Windows et Mac
- › Prise en main Outlook
- › Word (avec certification TOSA)
- › Excel (avec certification TOSA)
- › Powerpoint (avec certification TOSA)
- › Les logiciels de la PAO : Photoshop, Indesign, Illustrator (avec certification TOSA)
- › Dématérialisation

70 h

PERFORMANCES PERSONNELLES

- › Prise de notes
- › Mieux se connaître
- › S'affirmer dans son milieu professionnel
- › Gérer son temps et ses priorités
- › Travailler en équipe

56 h

COMMUNICATION

- › Améliorer la performance de sa communication
- › Gérer les situations conflictuelles
- › Développer l'impact de ses écrits (avec certification LE ROBERT)

84 h

UN PARCOURS PÉDAGOGIQUE SUR 12 MOIS EN ALTERNANCE

VENTE : LES FONDAMENTAUX

- › Relation client
- › Marketing
- › Analyse du besoin
- › Négociation, Suivi de portefeuille
- › Environnement contractuel et financier

VENTE SUR LES RESEAUX SOCIAUX

- › Créer son profil pour prospecter sur les réseaux sociaux
- › Rechercher et identifier ses cibles de prospection
- › Trouver et partager son temps pour prospecter

98 h

75%
DU TEMPS
EN ENTREPRISE

CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE
INSCRIT AU RÉPERTOIRE NATIONAL DES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES (RNCP)

Contrôle de connaissances, préparation à l'examen & examen final

28 h

audigny
formation

en partenariat avec

ELLIPSE
FORMATION

Une formation efficace, des modalités variées ...



Des cours théoriques



Des supports adaptés



Des travaux de groupe



Training et ateliers pratiques

Des experts



Des visites d'usines, de
showrooms de salons ...



Intéressé(e) ...

Etapes et modalités d'inscription



Remplir un dossier de candidature

Fournir les pièces suivantes : CV, photo
Pièce d'identité
Justificatif de domicile
Carte vitale
Si plus de 26 ans, justifier de votre inscription à pôle emploi
Un permis de conduire peut-être demandé par l'entreprise si des déplacements sont demandés.

Votre dossier est retenu → rencontre à programmer

Votre profil convient → envoi de votre candidature à plusieurs entreprises* potentiellement intéressées.

**Si vous êtes retenu et que l'entreprise vous convient
→ vous serez convoqué par l'employeur pour signer votre contrat.**

*Nous sommes à votre disposition pour vous présenter plus précisément l'activité de ce client.

Intéressé(e) ...

Conditions de votre réussite !

En entreprise et en cours ...
Engagement, assiduité, investissement, ...

Contrôle continu

Quizz en fin de chaque
module

5 devoirs de groupe

Chaîne graphique
Marketing
« Constructeurs / éditeurs »
Normes et qualité
Performances commerciales



4 devoirs individuels

« cas clients »
2 exposés oraux,
2 devoirs écrits

Examen final

Oral devant un jury (Organisme externe) :

Présentation d'un cas client
QCM
Mise en situation de vente

Le retro planning

- ✓ Inscription : du 20 août au 15 septembre,
- ✓ Rencontres avec les entreprises dès début septembre,
- ✓ Début des cours le 24 septembre 2018
- ✓ Examen final le 20 septembre 2019

Lieu de la formation : Paris 11^{ème} Métro Père Lachaise

Aucun matériel n'est exigé, vous pouvez toutefois utiliser votre propre PC

Vos contacts ...

Votre dossier sera à adresser

par e-mail formation@audigny.net

Ou par voie postale

Audigny formation

80 bd de Picpus

75012 PARIS

Pour en savoir plus ... www.audigny-formation.net

Votre interlocuteur pour toutes vos questions

Catherine ADELYS

01 43 97 07 78 – 06 82 76 80 84

www.audigny-formation.net