

La négociation par excellence



BAC+3
NEGOCIATION
B to B B to C

Contrat de professionnalisation

Formation en 1 an

550 heures sur 20 modules

Bac+3 Responsable de développement commercial.

Contrat Pro ou Convention initiale alternée.

Formation en 1 an

Mission en B to C

550 heures sur 20 modules

Création d'une formation en Bac+4 en 2020

LE RYTHME

Une semaine de formation (30%)

72 à 78 jours par an

7 heures par jour

- Deux semaines en entreprise (70%)

+ période estivale

7 heures par jour

Un dossier en ligne

Un entretien téléphonique

Un entretien avec la direction

La réponse sur la candidature de l'étudiant.

La signature du contrat tripartite

LE CONCEPT

- Pratique 85 %

- Théorie 15%

Formateurs professionnels

Petits groupes : 15 étudiants

Les Valeurs:

Créer du lien (partage de valeurs)

Réseau Alumni

-Gestion des événements de l'école

LA FORMATION

Vente en B to B et B to C

Marketing stratégique

Analyse de marchés

Développement des ventes, stratégies de négociation

Marketing direct (Base de données. CRM. Mail. Téléphone)

Stratégie e.commerce

Anglais. Informatique

LA RELATION ECOLE / ENTREPRISE

Accompagnement dans le recrutement :

- L'école fournit une liste d'étudiants en adéquation avec le profil défini par l'entreprise
- suivi par l'école de la performance de l'étudiant dans sa fonction

Le contrat tripartite entreprise, école, alternant **2 formules**

- Le contrat de professionnalisation
- La convention initiale alternative (convention de stage longue durée)

LA REMUNERATION

La rémunération de l'alternant

En contrat de professionnalisation, le salaire est en fonction de l'âge de l'étudiant :

(SMIC au 1er janvier 2019 : 1521 € brut mensuel)

En convention de stage longue durée :

Le montant horaire minimum de la gratification est fixée à 15 % du plafond de la sécurité sociale , proratisée en fonction du temps passé dans l'entreprise

LE COUT DE LA FORMATION

12 € H.T l'heure de formation

En contrat Pro : Prise en charge par les OPCO en totalité ou en partie .

En convention : Prise en charge par l'entreprise (l'étudiant n'est pas salarié)

OPTIMA BUSINESS SCHOOL

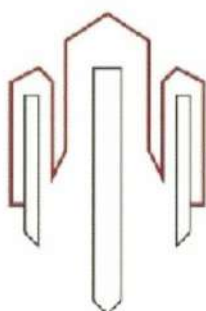
CONTACTS

robertmichel847@gmail.com

Téléphone 06.80.40.38.13

contact@optimabs.com

www.optimabs.com



Adresse

Espace créateurs d'entreprises
12 allée Jean Moulin
52100 Saint-Dizier