



BDC • Le déploiement d'une action commerciale



Acheter - Commercialiser

Achats - Commerce

COMPÉTENCES

- Analyser le besoin d'un client
- Conduire une action commerciale pour développer le portefeuille client
- Élaborer et présenter une proposition/solution en vue de formaliser une offre



> Les interlocuteurs

- L'UIMM territoriale la plus proche
- Représentant des salariés
- Directement en entreprise
- Conseiller d'orientation
- Conseiller en évolution professionnelle : Pôle emploi, APEC...

> Identification

N° Cert. : (CQPM 0027)

État : Active

RNCP : 34472BC02

> Dispositif d'accès

Qui peut accéder à la certification ?

- Jeunes et adultes
- Salarié(e)s
- Intérimaires
- Demandeurs d'emploi

Comment accéder à la certification ?

Par la formation

- CPF
- Contrat d'apprentissage (si mobilisation du CPF)
- Contrat de professionnalisation expérimental
- Plan de développement des compétences
- CPF transition Prof.
- POE (Individuelle/collective)

Par la Validation des Acquis de l'Expérience

- Période de Professionnalisation
- Plan de formation
- CPF
- Congé VAE