

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Maître de la négociation et de la stratégie commerciale, le Négociateur Technico-Commercial est l'ACTEUR CLÉ du développement de toutes les entreprises !

Il déploie des stratégies de prospection efficaces, il identifie de nouvelles opportunités et transforme les prospects en clients fidèles. Véritable architecte des solutions commerciales, il conçoit des offres techniques sur mesure et négocie avec finesse pour répondre aux besoins spécifiques de chaque entreprise.



Des représentants de la JL Bourg ainsi que vos ambassadeurs partageront leurs expertises, enrichissant le programme de formation avec des perspectives et des pratiques concrètes.

## CONTENU DE LA FORMATION

### BC01 - Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

### BC02 - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mise en situation professionnelle > 1. Mise en situation écrite (4h) / 2. Mise en situation orale (2h30)
- Entretien technique (50 min)
- Questionnement à partir de production(s) (1h)
- Entretien final (10 min)

Possible validation partielle par bloc de compétences

## INFORMATIONS PRATIQUES

Durée : 430 heures

Date : Du 8 septembre 2025 au 29 juin 2026

Une journée en présentiel, une demi-journée en distanciel + du e-learning.

En présentiel : Au Complexe 10 55 . 34B. Avenue du Maréchal Juin, 01000 Bourg-en-Bresse

Coût : Formation prise en charge par l'OPCO avec le contrat d'apprentissage.

Un ordinateur sera mis à disposition de chaque alternant pour suivre la formation.

Le coût des repas pendant les sessions en présentiel sera partiellement pris en charge.

## LES CONDITIONS D'ACCÈS



Être âgé de 16 ans  
minimum



Être titulaire d'un niveau Bac ou  
diplôme/titre équivalent

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.  
Pour établir un protocole d'accueil personnalisé, vous pouvez contacter  
notre référent handicap :

Wafah BEN TAIEB  
accompagnement@capevo.fr - 06.06.7779.15

# NOS AMBASSADEURS

## ILS VOUS ACCOMPAGNENT ET VOUS RECRUTENT DÈS LA RENTRÉE !



Les ambassadeurs sont des entreprises partenaires de la JL Bourg avec lesquelles le club entretient des relations privilégiées et historiques.

Ces entreprises se sont engagées à prendre, parmi les étudiants de la promotion, **un alternant pour la rentrée 2025.\*** Ces ambassadeurs pourront également, le cas échéant, intervenir lors des processus de sélection des candidats et également dans les cours théoriques dispensés lors des sessions en présentiel.

\*Les étudiants non retenus par les ambassadeurs seront conviés à un ou plusieurs événements pour rencontrer d'autres recruteurs, parmi les 400 entreprises partenaires du club.

## LES AMBASSADEURS DE LA PROMOTION 2025/2026

BAC+2

**NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL**



« Depuis de nombreuses années, la JL Bourg prouve son savoir-faire dans l'ensemble des projets qu'elle mène auprès des entreprises partenaires. Nous sommes convaincus de la qualité des formations proposées aux étudiants, qui donneront sans nul doute, une vraie valeur ajoutée pour les entreprises. »

Thierry Bieler, Directeur d'Int'Air Medical . **Ambassadeur de la formation Technico-commercial**



BAC+3

**COMMUNITY MANAGER**

« Accueillir un étudiant issu de cette formation permettra de mettre en place de nombreux nouveaux projets de communication au sein de notre société. Comme les autres ambassadeurs de la promotion, nous sommes fiers de participer au développement de ce projet innovant avec la JL Bourg. »

Quentin Bourgeois, Directeur de Gaudélices . **Ambassadeur de la formation Communication**



## ILS ONT REJOINT L'AVENTURE ! ET VOUS ?

# DOSSIER DE CANDIDATURE

## ON VOUS EXPLIQUE TOUT !

L'ECOLE DES MENEURS EN ENTREPRISE, C'EST RÉUNIR UNE SÉLECTION DE MENEURS AMBITIEUX, PASSIONNÉS, PRÊTS À METTRE LEUR SAVOIR-FAIRE AU SERVICE DE L'ENTREPRISE SANS TARDER.

---

- 01.** Remplir le **dossier de candidature** (voir page suivante).
- 02.** Envoyer le dossier de candidature à l'adresse mail suivante :  
[eme-alternance@jlbουργ-basket.com](mailto:eme-alternance@jlbουργ-basket.com)
- 03.** Phase de pré-Sélection des meilleurs dossiers et profils par les experts CAPEVO
- 04.** Test de positionnement sur les pré-requis et aptitudes réalisés
- 05.** Les candidats pourront par la suite être convoqués à **un entretien réalisé par un jury professionnel**

### LES SESSIONS D'INFORMATIONS

Vous avez des interrogations ?  
Vous souhaitez rencontrer des acteurs de l'EME - Alternance ?  
**Plusieurs sessions d'informations sont organisées !**

Lors des rencontres à domicile de la JL Bourg

- Samedi 29 mars - 16h30 à 17h30 - Ekinox . Bourg-en-Bresse

D'autres sessions privilégiées seront planifiées au mois d'avril.

---



## ALORS PRÊT À NOUS REJOINDRE ?

Dépôt des candidatures jusqu'au 25 avril 2025.

# DOSSIER DE CANDIDATURE

Merci de remplir ce dossier et de retourner l'ensemble des éléments demandés à l'adresse mail suivante

[eme-alternance@jibourg-basket.com](mailto:eme-alternance@jibourg-basket.com)

## INFORMATIONS PERSONNELLES

Nom : ..... Prénom : .....

Date de naissance : .....

Adresse : .....  
.....

Téléphone : ..... Adresse mail : .....

Je suis intéressé(e) par :  Négociateur technico-commercial  Community Manager

## PIÈCES JUSTIFICATIVES

- Copies diplômes ou certifications obtenus
- Relevés de notes
- Attestation niveau d'étude (le cas échéant)

## LETTRE DE MOTIVATION

Expliquez pourquoi vous souhaitez suivre cette formation, vos objectifs professionnels, et ce que vous espérez en tirer. Mentionnez également toutes expériences pertinentes.

Répondez a minima aux questions suivantes :

- Pourquoi avez-vous choisi cette formation ?
- Quels sont vos objectifs professionnels à court et long terme ?
- Comment pensez-vous que cette formation vous aidera à atteindre ces objectifs ?

## CURRICULUM VITAE (CV)

Incluez les sections suivantes :

- **Expériences Professionnelles** : Décrivez vos emplois / expériences précédentes, en mettant l'accent sur les tâches liées à la formation choisie.
- **Formations** : Indiquez vos diplômes et certifications.
- **Compétences** : Listez vos compétences techniques (*logiciels, outils de gestion de réseaux sociaux, etc.*) et personnelles (*communication, gestion de projet, etc.*).
- **Projets Réalisés** : Présentez des exemples de projets sur lesquels vous avez travaillé.

## PORTFOLIO POUR COMMUNITY MANAGER

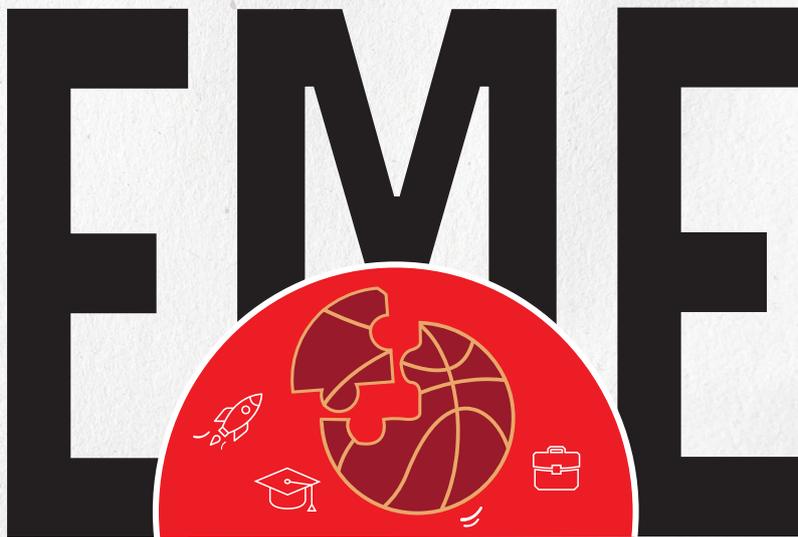
Si possible, incluez des exemples de votre travail, tels que des captures d'écran de campagnes de réseaux sociaux, des articles de blog, des vidéos, etc.

## RÉFÉRENCES

Fournissez les coordonnées de personnes pouvant attester de vos compétences et de votre expérience (le cas échéant).



X



ÉCOLE DES MENEURS EN ENTREPRISE - ALTERNANCE



[www.jlbourg-eme-alternance.com](http://www.jlbourg-eme-alternance.com)