



Inscrit sous le N°1105301

Le centre de formation (INTAC) fait partie du Groupe Bouebdelli.

Fondé en 1979 par Madame Madeleine BOUEBDELLI, il est actuellement sous la responsabilité de Monsieur Mehdi BOUEBDELLI.

L'INTAC est un centre de formation qui se donne pour mission de former de futurs professionnels en divers métiers, en leur dispensant un enseignement de qualité axé sur les besoins évolutifs du marché du travail.

A cet effet, l'INTAC délivre :

Des diplômes en formation initiale homologués, visés par le Ministère de la Formation Professionnelle et de l'Emploi.

Des formations professionnalisantes adaptées au rythme des salariés qui débouchent sur un métier ou qui constituent un apport conséquent de connaissances (formation continue).

Des prestations de formation en intra répondant aux besoins spécifiques des entreprises pour former leurs salariés.

Pour répondre aux exigences du marché du travail, la pédagogie de l'INTAC se doit d'associer un enseignement théorique à une solide expérience pratique en entreprise.

Afin de permettre à ses élèves de maîtriser les nouveaux outils pédagogiques, l'INTAC intègre au jour le jour les mutations du monde économique dans la pédagogie et fait succéder les innovations matérielles, logicielles et méthodologiques : ERP de gestion, salle de production, e-learning, implantation de TBI, laboratoires équipés, médiathèque, méthode APP, pédagogie inversée...



Technicien Commercial de Distribution

BREVET DE TECHNICIEN PROFESSIONNEL

We Provide **Great specialities**
to **Make Your**
Future!

TECHNICIEN COMMERCIAL DE DISTRIBUTION

**Brevet de
Technicien
Professionnel**

Description du métier

Le Technicien Commercial de Distribution est un agent chargé de certaines responsabilités au sein de l'entreprise. A la fin de la formation, il doit être capable de :

- Vendre des produits dans une unité commerciale
- Assurer la disponibilité de la marchandise dans les unités commerciales
- Assurer la commercialisation d'un service
- Procéder à l'aménagement du lieu de vente et à la présentation visuelle des produits et des services
- Assurer le suivi de la clientèle.

Cursus et modules de formation

- * Métier et formation
- * Relations professionnelles
- * Calculs commerciaux
- * Comportement du consommateur
- * Documents commerciaux
- * Vente des produits
- * Lois et réglementations commerciales
- * Logiciels d'applications courantes
- * Organisation du travail et suivi de la clientèle



- * Statistiques
- * Gestion des approvisionnements
- * Logiciels commerciaux
- * Etudes de marché
- * Présentation visuelle
- * Recherche d'emploi
- * Service à la clientèle
- * Techniques de marketing
- * Analyse d'informations comptables et financières
 - * Préparation du séjour en milieu de travail et évaluation du stage
 - * Culture numérique (logiciels, applications, technologies de l'information)
 - * Production de documents comptables
 - * Vente par voie de représentation
 - * Intégration des compétences métier
 - * Projet de fin de formation

Stages nécessaires

Deux stages :

- Le 1^{er} à la fin de la 1^{ère} année de formation
- Le 2^{ème} à la fin de 2^{ème} année de formation
- Durée : un mois pour chaque stage.

**2 ans
+
2 stages**

