

## CONDITIONS D'ADMISSION

La formation s'adresse à des personnes de niveau baccalauréat et/ou détentrices d'une expérience professionnelle avérée.

Les candidats seront recrutés après examen de leur dossier et à l'issue d'un entretien visant à apprécier leurs motivations pour la création d'une agence commerciale.

## RETRAIT ET DÉPÔT DU DOSSIER DE CANDIDATURE

Par courrier ou à retirer à :

La Chambre Professionnelle des Agents Commerciaux du Sud-Ouest

2 place de la bourse, BP 128 - 33024 Bordeaux Cedex

Tel. : 05 56 79 78 63 - Fax : 05 56 79 78 64

E.mail : [acx.sudouest@wanadoo.fr](mailto:acx.sudouest@wanadoo.fr)

[www.infacom.info](http://www.infacom.info)

## RENSEIGNEMENTS

Université Montesquieu - Bordeaux IV

35, place Pey Berland

33076 Bordeaux Cedex

Tél. : 05 56 01 81 49

E.mail : [formation.continue@u-bordeaux4.fr](mailto:formation.continue@u-bordeaux4.fr)

[www.u-bordeaux4.fr](http://www.u-bordeaux4.fr)

La Chambre Professionnelle des Agents Commerciaux du Sud-Ouest

2 place de la bourse, BP 128 - 33024 Bordeaux Cedex

Tél. : 05 56 79 78 63 - Fax : 05 56 79 78 64

E.mail : [acx.sudouest@wanadoo.fr](mailto:acx.sudouest@wanadoo.fr)

## RESPONSABLES DE LA FORMATION

**Pierre BONFILS**, vice-président  
de l'Université Montesquieu - Bordeaux IV,  
chargé de la formation tout au long de la vie.

**Marie-Agnès GIACON**, secrétaire générale  
de la Fédération Nationale des Agents Commerciaux.

conception - réalisation : service communication  
impression : imprimerie de l'Université (janvier 2007) crédit photo : thomas sanson - mairie de bordeaux - février 2007

DROIT, SCIENCES SOCIALES ET POLITIQUE, SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION



UNIVERSITÉ MONTESQUIEU  
BORDEAUX IV

Institut National  
**INFACOM**  
de Formation des  
Agents Commerciaux



## CRÉATION, GESTION et TRANSMISSION de l'Agence commerciale

### INFACOM

Institut national de formation des agents commerciaux  
avec le concours de la **FEDERATION NATIONALE  
DES AGENTS COMMERCIAUX**

Avec le soutien du Conseil régional d'Aquitaine et le FIF-PL

# CRÉATION, GESTION et TRANSMISSION DE L'AGENCE COMMERCIALE

## ORGANISATION

Le stage préparatoire à la création d'une agence commerciale est une formation nationale, spécialement adaptée aux porteurs de projet d'agence(s) commerciale(s).

Elle est le résultat d'un partenariat conclu entre l'Université Montesquieu - Bordeaux IV et la FNAC (Fédération Nationale des Agents Commerciaux).

Les enseignements sont dispensés dans les locaux de l'Université Montesquieu - Bordeaux IV, et dans ceux réservés par la Chambre Professionnelle des Agents Commerciaux du Sud-Ouest. Ils sont assurés par des enseignants de l'Université et par des intervenants : agents commerciaux et formateurs spécialistes de la profession.

## OBJECTIFS

Outre le fait de développer l'esprit d'initiative et d'inciter à la création d'entreprise, cette formation a pour but de :

- permettre l'acquisition des concepts fondamentaux en matière juridique, comptable, fiscale et sociale et d'appréhender les problématiques de gestion et de stratégie commerciale
- assurer à ces futurs agents commerciaux une prestation d'accompagnement personnalisée au montage de leur projet
- créer un carrefour de liaisons : agents commerciaux / entreprises
- devenir une référence dans le cadre de la transmission d'agences commerciales
- garantir un réel savoir-vendre aux entreprises désireuses de développer leur force de vente en faisant appel à des indépendants.

## DÉBOUCHÉS

Cette formation s'adresse aux personnes qui souhaitent exercer leur activité comme indépendants, sous un statut de profession libérale, en proposant une prestation de service commercial à toute entreprise ayant l'objectif d'assurer sa croissance, quelque soit son secteur d'activité économique.

Cette formation est assurée sur quatre mois et se décompose en trois parties

- **DES ENSEIGNEMENTS :**  
dispensés sur une durée de 8 semaines,  
organisés en quatre modules

Module 1 (80h)

### LANGAGE ET MÉTHODE DE BASE

Informatique  
Communication  
Langue vivante : Anglais  
Sécurité Routière

Module 2 (88h)

### ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

Droit de l'entreprise  
Droit social  
Droit fiscal  
Statut de l'agent commercial

Module 3 (68h)

### ENVIRONNEMENT FINANCIER

Comptabilité générale  
Gestion financière  
Relations bancaires  
Techniques de gestion  
Gestion du parc automobile

Module 4 (92h)

### ENVIRONNEMENT COMMERCIAL

Négociation commerciale  
Techniques de vente  
Initiation marketing  
Communication d'entreprise  
Organisation commerciale et certification possible par le biais de QUALICERT.

- **UN STAGE PRATIQUE :**

Le stagiaire devra suivre un stage de trois semaines orienté vers la commercialisation. Celui-ci devra être effectué au sein d'une entreprise en priorité auprès des futurs mandants ou éventuellement au sein d'une agence commerciale. Un agent commercial assurera le tutorat du stage.

- **UNE PHASE D'ACCOMPAGNEMENT AU MONTAGE DU PROJET**

Les stagiaires seront organisés en sous groupes de trois personnes encadrés par un tuteur spécialiste de la profession, qui suivra, au cours de cinq journées d'ateliers, l'évolution de chaque projet.

A l'issue de cette formation, les candidats devront présenter leur projet de création devant un jury, avant de procéder à leur inscription au *Registre spécial des agents commerciaux* au greffe du tribunal de commerce.