

POUR VOUS INSCRIRE :

Session : 1 session par an

Nous contacter pour la prochaine date

Lieu de formation :

OBJECTIF EMPLOI OUEST

9 rue Eugène Grave 78200 Mantes la Jolie

Adressez votre candidature à

administration@oeformations.fr

01 77 38 89 05

afin de vous inscrire à une **réunion d'information collective sur Mantes la Jolie**

Délai d'accès à la formation : 48 heures avant son démarrage

Vous êtes en situation de handicap ?

Pour toute question, merci de nous contacter par mail : christelle.bricou@acfoeo.fr

MODALITÉS :

Rythme : Mixte – 35h par semaine

Nombre d'heures : 210 h en centre et 70h en stage

Effectif : 15 places

Horaires : du lundi au vendredi 9h00- 13h00 et 14h00 - 17h00

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Études de cas et exercices pratiques
- Mise en situation, jeux de rôle, simulations
- Analyses de pratiques professionnelles
- Suivi individualisé

FORMATEURS :

Professionnels confirmés depuis plusieurs années dans le secteur commercial

VALIDATION ET DEBOUCHES :

Validation : attestation de suivi de formation et de compétences

Emploi : conseiller commercial

Poursuites d'études : Titre professionnel Négociateur Technico-commercial

PUBLIC ET TARIF :

Public : demandeurs d'emploi

Formation **conventionnée, gratuite et rémunérée**, financée par le conseil régional d'Ile de France



PRÉ-REQUIS :

- **Etre titulaire d'un niveau 4 (Bac ou équivalent) et 6 mois d'expérience dans le domaine commercial**
- **Justifier d'une expérience professionnelle d'un an minimum dans le secteur commercial en l'absence de diplôme**
- **Avoir une bonne maîtrise du français et des calculs**

OBJECTIFS :

- Connaître son marché
- Elaborer son plan d'actions
- Définir sa stratégie de visite
- Maîtriser son rendez-vous

PROGRAMME : 210h



- **Intégration dans le parcours (7h)**
- **Module 1 : Connaître son marché (56h)**
Connaître sa clientèle, le chiffre d'affaire, les produits, les évolutions, les affaires en cours, les litiges
Connaître ses concurrents
- **Module 2 : Elaborer son plan d'action (56h)**
Définir ses objectifs
Concevoir des outils de contrôle
Mettre en place les modalités de suivi
- **Module 3 : Définir sa stratégie de visite (49h)**
Répondre aux questions clés : but de la visite, forces, faiblesses...
Se fixer des objectifs quantitatifs, qualitatifs et alternatifs
Préparer les bases de nouvelles visites
Déterminer une stratégie de vente adaptée au client
Optimiser son temps, son organisation
- **Module 4 : Maîtriser son rendez-vous (42h)**
Se présenter
Elaborer le plan de découverte
Mettre en place l'argumentaire
Préparer ses documents commerciaux
Travailler sa relation prospects / clients

MÉTHODES D'ÉVALUATION :

Avant la formation : test de positionnement et entretiens
Pendant la formation : évaluation continue des acquis
Fin de formation : Bilan final + évaluation de satisfaction apprenant