



> COMMERCIAL TECHNICO-COMMERCIAL FORMATION QUALIFIANTE

PUBLIC

Salariés et demandeurs d'emploi dans le domaine commercial

- Disposer d'un potentiel à la vente : aisance relationnelle, fluidité verbale, résistance à la frustration
- Disposer d'une compétence technique
- Savoir utiliser Word et Powerpoint (pour la rédaction du dossier technique et la soutenance) ou formation à prévoir.

Pré-requis : Disposer d'un potentiel à la vente et d'une compétence technique.

OBJECTIFS

Spécialiste de la vente des produits de l'entreprise et des besoins des clients, le technico-commercial est capable de présenter les arguments techniques à son client pour favoriser l'acte d'achat et de ré-achat.

À l'issue de la formation, le stagiaire devra être capable de :

- Prospector de nouveaux marchés ou clients
- Négocier et faire signer des contrats de vente ou de prestations
- Gérer et fidéliser un portefeuille clients
- Capitaliser et restituer des actions réalisées auprès de l'entreprise pour le bon fonctionnement du secteur
- Devenir un spécialiste de la vente, expert des produits de l'entreprise, sachant construire une argumentation

DURÉE

Durée individualisée, nous consulter.

CONTENU

Programme sur mesure en fonction des acquis et des besoins d'apprentissage

À l'issue du parcours de formation et d'accompagnement l'apprenant sera prêt pour valider les 8 capacités du référentiel, avec principalement :

- Réaliser un plan d'actions commerciales dans le cadre des objectifs impartis
- Conduire une prospection commerciale en France et/ou à l'étranger

- Analyser le besoin client
- Élaborer une solution en vue de formaliser une offre
- Assurer le suivi client
- Exploiter un outil de gestion de la relation client
- Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise
- Rendre compte de son activité

VOS CONTACTS

02 99 52 54 52 (35)
02 97 76 00 55 (56)
02 96 58 69 86 (22 et 29)

DATES ET TARIFS

Calendrier actualisé en ligne ou format papier sur demande

LIEUX

Brest, Lorient, Quimper, Redon, Rennes, Saint-Brieuc

VALIDATION

Jury de certification UIMM.

MODALITE D'ÉVALUATION

Exercices pratiques.
Mises en situation.

DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

Admission

- Positionnement et entretien
- Dossier technique

Formation individualisée - Pédagogie interactive : apports, mises en situations, échanges pour la capitalisation des pratiques

Organisation

- Préparation à la certification
- Parcours de formation sur-mesure en fonction des besoins identifiés
- E-learning pour permettre davantage de souplesse
- Suivi individualisé

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ENCADREMENT

Suivis individualisés, mise à disposition d'un ordinateur, remise d'un support de formation.