

Objectif du parcours de formation

Recruter autrement
Former sur mesure
Intégrer rapidement



UN COMMERCIAL OPERATIONNEL

Un programme à la carte – 5 modules

Vous avez la possibilité de choisir le pack complet ou d'opter pour un ou plusieurs modules selon votre besoin.

Module 1 : Intelligence relationnelle

Mieux se connaître pour mieux communiquer, accroître ses compétences relationnelles afin de mieux vendre.

21H 12 mars, 19 mars, 26 mars 2010

Module 2 : Prospection et prise de rendez vous qualifié

Odes techniques de prospection et de vente par téléphone et en face à face. Connaître les techniques du métier d'acheteur.
35h + Atelier 2h sur le thème « Les commerciaux vus par un acheteur »

Module 3 : Maitriser les outils et méthodes de vente

S'approprier les calculs commerciaux, maîtriser les outils bureautiques et optimiser l'utilisation d'un logiciel de gestion de la relation clients (CRM). Savoir construire et rédiger une proposition commerciale ou le dossier de réponse à un appel d'offres.
35h + Atelier 2h sur le thème « Présentation d'un logiciel de CRM »

Module 4 : Améliorer ses pratiques commerciales pour pérenniser ses ventes

Connaître les indicateurs de performance pour se positionner et mettre en évidence les points d'amélioration. Apprendre à gérer son temps et s'organiser. Améliorer le suivi et la fidélisation de ses clients pour pérenniser ses ventes.
35h + Atelier 2h sur le thème « Les bonnes pratiques commerciales »

Module 5 : Comprendre l'environnement du métier de commercial

Appréhender l'environnement juridique. Gérer les relations intra entreprise. Représenter son entreprise. Identification, évaluation et valorisation des compétences acquises.
35h + Atelier 2h sur le thème « L'Intelligence Economique au service des commerciaux »

Une double validation possible

Un titre consulaire reconnu par la Chambre de Commerce, d'Industrie et des Services et la Chambre Syndicale Nationale des Forces de Vente.

& Un Certificat de Compétence Entreprise (CCE) : « **Mener une négociation commerciale** »

Modalités

Durée : 105 heures sur 5 mois

Financement : période de professionnalisation, DIF, et plan de formation.

Lieu : CCI Formation

Contact : Laurent Carras

☎ 04 77 49 24 66

laurent-carras@saint-etienne.cci.fr

L'ensemble de nos formations est déclinable sous plusieurs formules, pour toutes informations :

CCI FORMATION au 04 77 49 24 66

cciformation@saint-etienne.cci.fr

51, 53 cours Fauriel – BP 29 – 42009 Saint-Etienne – Cedex 2