



OBJECTIFS

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Organiser un plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte
- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale



PUBLIC

Tous demandeurs d'emploi inscrits à Pôle emploi en Île-de-France sans distinction d'âge, de genre ou de statut.



PRÉREQUIS

- Niveau 4 acquis et 6 mois d'expérience de commercial ou 1 an d'expérience dans le secteur.
- Avoir une bonne maîtrise du français et des calculs.



NIVEAU DE SORTIE

Niveau 5



DURÉE DE LA FORMATION

11 223 heures
dont 628 heures en centre et 595 heures en entreprise



MODALITÉS D'INFORMATION ET D'ADMISSION

- Présentation de la formation lors de l'information collective
- Remplissage du dossier de candidature
- Évaluation de la maîtrise des prérequis pédagogique par le biais de tests écrits ou oraux.



PROGRAMME

- Module 1 : Élaborer une stratégie commerciale pour un secteur géographique défini
- Module 2 : Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande



COMPÉTENCES VISÉES

- Prospecter un secteur géographique défini.
- Détecter un besoin, le définir et concevoir une solution technique.
- Négocier une proposition commerciale et conclure la vente.
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle.
- Étudier l'état du marché pour adapter l'offre commerciale.
- Organiser un plan d'action commerciale en cohérence avec les besoins du marché.
- Faire le bilan de son activité commerciale et rendre compte à sa hiérarchie.



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires

Cette formation prépare directement l'apprenant à s'insérer dans l'emploi.



ASSOFAC

76 boulevard de la république
Boulogne 92100

01 47 84 69 17
cf92@assofac.org