



OBJECTIFS

- Permettre l'acquisition une plus grande aisance dans ses techniques de négociation.
- Maîtriser les principes de la négociation, répondre aux objections et conclure une vente.



PUBLIC

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



PRÉREQUIS

- Niveau 3 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 4



DURÉE DE LA FORMATION

1 217 heures
dont 622 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 : Connaître son marché
- Module 2 : Élaborer son plan d'actions
- Module 3 : Définir sa stratégie de visite
- Module 4 : Maîtriser son rendez-vous



COMPÉTENCES VISÉES

- Vendre des produits et prestations de services sur catalogue, en face-à-face
- Mener un entretien de vente de produits et prestations de services, sur catalogue, à une clientèle de particuliers, d'entreprises, de commerçants et d'artisans, en situation de face à face.
- Représenter son entreprise.
- Prospecter par les techniques de prospection téléphonique et physique sans rendez-vous
- Organiser son activité de prospection (tournées) en fonction des critères établis par la direction commerciale.
- Recueillir et transmettre des informations pertinentes à son entreprise.



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Vendeur prospecteur
- Vendeur auprès des particuliers, des entreprises, artisans et commerçants
- Conseiller(ère) de vente auprès des particuliers, entreprises et artisans.

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



ASSOFAC

14 rue de la Beaune
93100 Montreuil
01 76 36 21 78
cf93@assofac.org