

PARCOURS CERTIFIANT NÉGOCIATEUR TECHNICO - COMMERCIAL

Public



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

Niveau de sortie : 5

Durée de la formation

1 223 heures
dont 628 heures en centre et
595 heures en entreprise



Modalités d'information et de recrutement



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.

Financement

Formation financée : Oui
Rémunération : selon statut



Assofac

43 bis rue d'Hautpoul
Paris 75019
01 76 34 08 51
cf75@assofac.org



Objectifs

Cibler les prospects potentiels.
Organiser son emploi du temps en vue d'obtenir des rendez-vous.
Effectuer des visites de prospection et optimiser la fiabilité du fichier commercial de l'entreprise.
Réaliser une étude de marché et en exploiter les données recueillies, contribuer à l'amélioration des documents techniques et commerciaux nécessaires à la vente.
Élaborer et négocier une offre commerciale avec le prospect ou le client en prenant en compte les intérêts de son entreprise et du prospect
Prospecter, conseiller et vendre par téléphone.



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



Programme

MODULE 1 : Élaborer une stratégie commerciale pour un secteur géographique défini

MODULE 2 : Prospecter et négocier une proposition commerciale