

QUELQUES INFORMATIONS CHIFFRÉES

Cette formation a déjà été suivie par nombre stagiaires.
L'évaluation de leur satisfaction se monte à nombre %.
(taux de retour de l'enquête : nombre %)
Le taux d'obtention des diplômes (objectifs atteints) est de nombre %.
Le taux de poursuite d'études est de nombre %.
Le taux d'interruption en cours de formation est de nombre en %.
Le taux d'insertion professionnelle des sortants de l'établissement concerné à la suite des formations dispensées est de nombre%.
Le taux de la valeur ajoutée de l'établissement est de nombre %.

Public :

Demandeurs d'emploi

Prérequis :

Remplir l'une des conditions suivantes :

Bac ou équivalent de niveau 4 (Brevet professionnel, DAEU, etc.)

Niveau Terminale

Diplôme de niveau 3 (CAP, BEP, Brevet) ou équivalent (titre professionnel, etc.)

avec 2 ans d'expérience professionnelle

Niveau 2nde ou 1ère avec 2 ans d'expérience professionnelle

+ Niveau intermédiaire en anglais (niveau B1 du CECRL*)

Durée :

664 heures

Effectifs :

12 & 15 apprenants



Contenu

Bloc 1 – Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

- 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.

Bloc 2 – Prospecter et négocier une proposition commerciale

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique.
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés.
- Négocier une solution technique et commerciale.

Objectifs

- Exploiter les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise
- Élaborer une stratégie commerciale omnicanale, organiser et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et en évaluer les résultats
- Prospecter à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.
- Concevoir et négocier des solutions techniques de produits ou de prestations de service.

Modalités et délais d'accès

- A la réception de la fiche d'inscription, nous vous contacterons pour vous confirmer votre inscription et une convention de formation professionnelle, établie selon les textes en vigueur, vous sera adressée en double exemplaire dont un à nous retourner signé.
 - Dans le cas où le nombre de participants inscrits serait jugé pédagogiquement insuffisant, le Centre de Formation se réserve le droit d'annuler ou de reporter la session.
- Le délai d'annulation est toutefois limité à 15 jours avant la date prévue de commencement de la formation.
- Les places étant limitées nous vous conseillons de nous retourner ce formulaire d'inscription au plus vite.

Démarches pédagogiques

Suivi des dossiers

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

- Une responsable pédagogique
- Formateur avec une expérience

Méthodes pédagogiques

- Formation en présentiel / théorie et exercices pratiques
- Mise en situations pratiques en plateau technique
- Application réelle lors des périodes de stage

Outils pédagogiques

Déroulé pédagogique / Arrêtés du titre

Supports pédagogiques

Sur papier ou sur clé USB

Éléments matériels de la formation

- Salle de formation : table chaise, écran
- Équipements divers mis à disposition : ordinateur avec connexion
- Documentation : Support

Modalités d'évaluation des résultats (ou d'acquisition des compétences)

Suivi : - Emargement - Livret d'apprentissage - Contrôle continu Validation : Titre professionnel de niveau V délivré par un jury habilité	Évaluation : Une épreuve de synthèse basée sur une mise en situation professionnelle Un dossier de synthèse de pratique professionnelle Les résultats des évaluations en contrôle continu Un entretien final avec un jury habilité Cf arrêté du 11/12/18
---	--

http://www.oif-formation.fr/ : • Programme • Taux de participation • Taux de satisfaction • Taux d'abandon	Equivalences, passerelles RNCP34079 - TP - Négociateur technico-commercial - France Compétences (francecompetences.fr) Suites de parcours : RNCP34079 - TP - Négociateur technico-commercial - France Compétences (francecompetences.fr)
---	--

Accessibilité aux PSH

Les personnes se trouvant dans une situation de handicap et qui nécessitent une adaptation technique, matérielle ou pédagogique doivent prendre contact avec le centre avant de s'inscrire. Cela afin d'étudier la faisabilité du projet de formation ainsi que les modalités à mettre en œuvre pour un accueil optimal.