

Objectif(s) :

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Participer à la mise en place des orientations stratégiques et à la politique commerciale de l'entreprise
- Renseigner les clients, orienter leurs demandes et faciliter la relation avec les commerciaux de terrain
- Avoir des relations fréquentes et suivies avec de nombreux interlocuteurs internes et externes

DURÉE ET COÛT DE LA FORMATION

- 3 jours entreprise / 3 jours école : soit 200 heures
- + 1 journée d'examen
- 2 800,00€ (coût de formation TTC)

EFFECTIF

10 stagiaires par session

PROFIL FORMATEURS

Formateurs professionnels

LIEU DE FORMATION

SMD PATRIMOINE - CENTRE DE FORMATION
41 avenue thiers
77 000 Melun

CONTACT

☎ 09 77 91 02 97
✉ smdformation21@gmail.com
🌐 www.smdpatrimoine.com

PUBLIC

Tout Public

PRÉ-REQUIS

Avoir des aptitudes et le goût pour la vente

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Affirmative ; interrogative ; découverte ; démonstrative

TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES :

- Exposés, exercices, études de cas, films, simulations

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- 1 Poste de travail par stagiaire,
- Outils informatiques avec suite bureautique et accès internet haut débit

SUIVI ET ÉVALUATION

SUIVI :

- Rapports de stage ; bilans intermédiaires ; feuilles de présence émargées par les stagiaires

ÉVALUATION

- Question orales ou écrites (QCM) ; dossiers à réaliser ; mise en situation ; entretien avec jury professionnel

VALIDATION

Titre professionnel Négociateur technico-commercial si réussite à l'examen

+ Attestation de formation