

Objectif(s) :

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

- Exploiter les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise
- Construire une argumentation individualisé
- Élaborer une stratégie commerciale omnicanale
- 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.
- Assurer une veille commerciale, veiller constamment à son e-réputation et à celle de l'entreprise

DURÉE ET COÛT DE LA FORMATION

- 67 jours soit 268 heures + 1 journée d'examen
- 2800, 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

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 réussite