

OBJECTIFS

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

- Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- Prospecter et négocier une proposition commerciale

PUBLIC, PREREQUIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- ⇒ Le public concerné : Dirigeants, salariés, indépendants, mandataires et personne en reconversion
- ⇒ Matériel : ordinateur
- ⇒ Diplôme niveau Bac ou une expérience professionnelle dans le commerce ou l'entrepreneuriat
- ⇒ Maîtrise orale du français
- ⇒ Temps d'accès : 2 mois (entre la demande de financement et le début de la formation)
- ⇒ Possibilité d'accès : 15 jours après le début de la formation maximum

CONTENU DE LA FORMATION

1. Élaborer 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

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

DUREE

L'action « **Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial** » sera d'une durée :

- 336 heures dont 126 heures de stage (2,5 mois)

Chaque module est conclu par une gestion de projet en corrélation avec les actions menées en stage

Date de début :

Date de fin :

Pièces jointes : planning, calendrier, programme complet, devis

COUT DE LA FORMATION

Coût global de la formation (2,5 mois) : 3 100 €

Coût de votre formation personnalisée (modules choisis) : €

✓ Voir devis ci-joint

Financeurs de la formation :

- CPF
- Pôle Emploi
- OPCO
- Région

Coût forfaitaire global de la formation : 3 100 €

Frais de dossier : aucun frais de dossier

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

Éléments matériels de la formation :

- Supports pédagogiques : trame des outils, mémento...
- Salles de formation : situé à Saint-Nazaire (44)
- Location de salle de formation accessible PMR, situé à Saint-Nazaire
- Formation dispensée dans votre entreprise
- A distance (visio pour le suivi de la formation)
- Equipements : Pack Office, ordinateur – accès internet.
- Outils pédagogiques (ex : clef USB, manuel, fiches ...)

Si vous êtes en situation d'handicap contactez-nous pour un accompagnement personnalisé.

Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre :

- Séances de formation en salle
- Etudes de cas concrets prenant appui sur le vécu des stagiaires et l'objectif fixé
- Exposés théoriques
- Jeux de rôles
- Paperboard et vidéo projecteur

SUIVI ET EVALUATION

Outils d'évaluation à mettre en œuvre pendant ou au terme de l'action :

- Questions orales ou écrites
 - ✓ Ex : QCM
- Mises en situation
- Fiches de positionnement initial et final
- Entretien intermédiaire, final
- Qualité des documents produits

A l'issue de la formation : Attestation de fin de formation

CONTACTS

Fortissimo Formation

3 avenue du commandant l'Herminier
44600 Saint-Nazaire
02 40 66 67 68
contact@fortissimo-formation.fr

Florence Beuvelet, Directrice Fortissimo

06 72 88 25 81
florence@fortissimo-formation.fr