

NOUVELLES OFFRES DE FORMATION dans le Secteur Tertiaire

Modalités

Contrat de Professionnalisation en 1 an
Période de Professionnalisation
Congé Individuel de Formation

Licence Droit Economie Gestion - Mention gestion commerce, vente et marketing

Une licence
dans le domaine
commercial
pour les spécialistes dans
un domaine d'expertise
technique

NOUVEAUTE
Rentrée 2016



Conseiller(e) Technico-commercial(e)

Technico - commercial
Chargé d'affaires
Responsable de secteur

ACTIVITES ET COMPETENCES CLES

NEGOCIATION VENTE

ORGANISER ET PLANIFIER SON ACTIVITÉ DANS L'OBJECTIF DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL.

Analyser son portefeuille clients / prospects
Cibler les clients en fonction de la stratégie de l'entreprise
Constituer et mettre à jour un fichier (prospects/clients)
Organiser son activité de prospection
Elaborer et/ou exploiter les outils de gestion de l'information commerciale.

METTRE EN PLACE DES ACTIONS COMMERCIALES

Concevoir et suivre la réalisation des supports de communication
Organiser et animer des événements commerciaux.

GÉRER ET DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT.

Démarcher les prospects ou relancer les clients
Préconiser une solution à un client
Répondre à un appel d'offres
Rédiger et présenter une proposition commerciale
Suivre et participer à la mise en service du produit ou service auprès du client

ORGANISATION ET MANAGEMENT DE L'ACTIVITE COMMERCIALE

DÉFINIR UNE STRATÉGIE COMMERCIALE COHÉRENTE AVEC LA POLITIQUE DE L'ENTREPRISE
Analyser le marché (offre-demande)
A partir de l'analyse de marché, définir la stratégie commerciale (segment de marché, développement de secteur, organisation commerciale)
Déterminer les prévisions des ventes

METTRE EN PLACE LE SUIVI DE L'ACTIVITÉ POUR ANALYSER LA PERFORMANCE COMMERCIALE
Suivre la réalisation des objectifs
Établir un reporting de l'activité commerciale

COORDONNER LA RÉALISATION DU PROJET CLIENT EN S'ASSURANT DE L'ORGANISATION DES ÉQUIPES TECHNIQUES.
Animer et coordonner une équipe de travail
Concevoir et animer une séquence de formation auprès des différents acteurs (équipe, clients, utilisateurs)
Gérer les situations délicates et critiques

Préconiser à la direction des axes d'amélioration au service de la politique commerciale

Unités

Négociation et management de la force de vente : fondements
Fondamentaux des techniques de vente
Veille stratégique et concurrentielle
Négociation et management des forces de vente : approfondissements
Règle générale du droit des contrats
Anglais professionnel

Management processus et organisation de l'entreprise
Marketing électronique - marketing digital
Communication et média : le fonctionnement de la communication
Comptabilité et contrôle de gestion - initiation
Marketing : concepts et études marketing
Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle

C.F.P.

141, route de Clisson
BP 43229
44232 St Sébastien-s/Loire

02 51 71 36 20
www.la-joliverie.com