A A Imprimer PDF

ATTACHÉ COMMERCIAL

Formation diplômante Niveau III (Bac +2) pour toute personne désirant devenir attaché commercial, conseiller commercial, chargé de clientèle, conseiller de clientèle.

Image not found or type unknown **OBJECTIFS**	A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : • organiser son activité commerciale • réaliser une démarche de prospection • négocier et suivre une vente • gérer son portefeuille et la relation client Validation partielle des Titres du diplôme « Attaché commercial » commercial, chargé de clientèle, conseiller de clientèle. Niveau III (Bac +2)
Image not found or type unknown **PRÉREQUIS**	Bac +2 ou Bac + 2 ou Bac + 2 ou Bac +

Image not found or type unknown

PUBLIC CONCERNÉ

Organiser son activité commerciale

- créer une dynamique de groupe
- analyser le marché de son secteur commercial
- organiser son activité commerciale
- préparer et mettre en oeuvre un plan d'action commercial
- utiliser les outils informatiques au service de la veille commerciale
- préparer et planifier ses actions de prospection

Réaliser une démarche de prospection

- préparer et mener ses entretiens de prospection
- suivre et évaluer les résultats de sa prospection
- utiliser les outils informatiques au service de la prospection
- préparer un entretien de vente

Négocier et suivre une vente

- réaliser un entretien de vente
- traiter les objections et conclure une vente
- rédiger une proposition commerciale en lien avec la règlementation en vigueur
- proposer des solutions aux clients grâce à une communication efficace en interne
- utiliser les outils informatiques au service de la vente
- quantifier son portefeuille clients

Gérer son portefeuille et la relation clients

PARTENAIRES

Une formation Negoventis à la CCI Nîmes

Animateur : Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus de l'entreprise

Image not found or type unknown

Méthodes : Cours en lien direct avec le monde professionnel, témoignages de chefs d'entreprises, projets «terrain» en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situations…

logo région occitanie

Image not found or type unknown

CONTACT

Ou via [illegible] en ligne