



CCI Nantes St-Nazaire

École de vente
pomona

Formation Technicien supérieur des forces de vente



Membre du réseau national



Une formation dispensée dans un univers
professionnalisant et dynamique

TITRE CERTIFIÉ NIVEAU III
inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles

FORMATION AU TITRE DE COMMERCIAL

■ OBJECTIFS

Acquérir les compétences commerciales indispensables permettant d'exercer le métier de vente au sein du Groupe Pomona.

■ DEVENIR COMMERCIAL

Le métier de commercial nécessite de :

- Prospector et visiter une clientèle pour vendre des produits adaptés aux particularités de l'entreprise.
- Assurer une fonction de veille sur le marché.
- Organiser, mesurer et analyser les activités commerciales d'un secteur défini.

■ LES COMPÉTENCES DU MÉTIER

- Établir un plan d'actions commerciales.
- Établir un plan de prospection et le mettre en œuvre.
- Mener des négociations commerciales.
- Manager son activité et assurer sa fonction de veille.
- Gérer et développer sa clientèle.

Formation au Centre CCI Formation de Nantes – 350 heures
Programme pédagogique axé sur les métiers de la vente
et animé par des consultants et intervenants professionnels.

I. Le programme de formation

A. Élaborer un Plan d'Actions commerciales (PAC)

- Appréhender le fonctionnement de l'entreprise, son offre, son organisation et sa politique commerciale.
- Analyser son marché et situer des concurrents.
- Appréhender une politique et une stratégie commerciale et participer à la définition du PAC.
- Établir le PAC et ses différentes actions commerciales (Marketing direct, visites et actions de fidélisation) grâce aux outils (TIC, CRM,...).
- Présenter et vendre son plan d'actions en interne.

B. Mener des négociations commerciales

- Préparer une négociation commerciale.
- Elaborer et rédiger une proposition commerciale.
- Répondre aux appels d'offres privés et publics.
- Conduire et conclure un entretien de négociation et défendre ses marges.
- Développer un savoir-faire relationnel en négociation.
- Connaître le cadre juridique d'une proposition commerciale et d'un contrat de vente.



C. Établir un plan de prospection et le mettre en œuvre

- Établir un plan de prospection.
- Mettre en œuvre des actions de marketing direct (mailing, ...).
- Maîtriser l'outil téléphonique.
- Conduire et conclure un entretien de prospection.
- Appréhender le risque client.
- Prospector de façon performante.

D. Manager son activité et assurer une fonction de veille

- Manager son activité et son temps.
- Aller de l'auto-management au management d'équipe.
- Rédiger des écrits professionnels.
- Maîtriser les outils informatiques utiles à la relation clients.
- Suivre les engagements et gérer les litiges / SAV.
- Mesurer et analyser ses performances.
- Assurer une fonction de veille.

E. Gérer et développer sa clientèle

- Analyser le portefeuille clients de manière stratégique.
- Fidéliser et développer sa clientèle existante.
- Développer son potentiel relationnel.



II. Contrat de professionnalisation avec POMONA

A. La période en entreprise

Le candidat est embauché par Pomona, dans le cadre d'un contrat de professionnalisation et sera en formation 4 semaines au début du programme, puis 1 semaine toutes les 7 semaines, sur 10 mois.

Dans le cadre des périodes en entreprise, le candidat, tout en se qualifiant dans son métier, est considéré comme un salarié à part entière.

B. La rémunération du salarié

La rémunération s'élève à 100 % du SMIC. Une prise en charge forfaitaire de l'hébergement et du transport est prévue pendant les périodes de formation.

EN SAVOIR PLUS SUR LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

- Le contrat de professionnalisation est un contrat de type particulier pouvant prendre la forme d'un **CDD** ou d'un **CDI** avec une période initiale de formation.
- Le contrat École de vente Pomona est un CDI avec une période de formation en alternance de **10 mois**.
- De façon générale, le contrat de professionnalisation est destiné aux jeunes de **16 à 25 ans** et aux adultes demandeurs d'emploi.
- L'objectif de **ce contrat est double** : un recrutement sélectif pour l'entreprise, l'acquisition pour le jeune salarié d'une qualification professionnelle reconnue par la convention collective ou la branche dont relève l'entreprise.

ZOOM SUR pomona

ORGANISATION :

Avec 8 600 collaborateurs, 2,7 milliards de chiffre d'affaires en 2008 et 150 sites répartis sur toute la France, Pomona est l'un des leaders nationaux dans le domaine de la distribution livrée de produits alimentaires auprès des professionnels de la Restauration Hors Domicile (RHD) et des commerces spécialisés de proximité.

Il est organisé en réseaux spécialisés par gamme de produits :



Les produits surgelés, laitiers et frais avec **Pomona PassionFroid**



Les fruits, légumes et produits de la mer frais avec **Pomona TerreAzur**



Les produits d'épicerie et d'hygiène avec **Pomona EpiSaveurs**



Les produits destinés aux boulangeries-pâtisseries avec **Délice & Création**

INFORMATIONS PRATIQUES

■ Les conditions d'admission

La formation est ouverte aux candidats :

- Justifiant d'un niveau de formation équivalent à Bac +2 (validé ou non) dans le domaine de la vente et de l'action commerciale;
- ou ayant un diplôme de niveau IV minimum;
- ou pouvant justifier d'une expérience professionnelle significative dans la vente (minimum 1 an).

■ Les modalités de recrutement

La sélection des candidats se décompose en plusieurs étapes :

- Remplir un dossier de candidature à demander par e-mail ou téléphone au responsable de la formation, Sylvain CHARDAIRE (coordonnées ci-dessous).
- Un entretien de motivation aux CCI Nantes St-Nazaire.
- Une rencontre avec plusieurs collaborateurs de Pomona, notamment un chargé de recrutement, le directeur commercial régional et le directeur de la succursale.

■ Validation de la formation

- Évaluation des stagiaires sous forme d'un jeu d'entreprise reprenant les différentes compétences acquises pendant le cycle de formation.
- Présentation d'un dossier professionnel lors du passage d'une soutenance.
- Délivrance d'un titre certifié inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles « Technicien Supérieur des Forces de Vente Niveau III ».

■ Le Centre de Formation des CCI Nantes St -Nazaire

- La formation est assurée par des intervenants professionnels et des cadres d'entreprises, sélectionnés en fonction de leur domaine d'activité et leurs aptitudes pédagogiques.
- Les étudiants bénéficient :
 - de salles informatiques avec accès internet
 - d'un centre de ressources documentaires disposant des nouvelles technologies de recherche d'information.



CONTACT

Pomona Est - Responsable Formation : Sylvain CHARDAIRE - CCI Nantes St-Nazaire
11-07 rue Jacques Cartier - 44800 Saint-Herblain
Tél : 02 40 44 42 64 - E-mail : s.chardaire@nantes.cci.fr