



## Ecole de Vente XEROX FORMATION COMMERCIALE

### Objectifs :

- Acquérir les compétences commerciales indispensables permettant d'exercer le métier de la force de vente auprès des entreprises des différents secteurs d'activité.

### Emplois/ Métiers accessibles :

- Manager de clientèle.
- Développeur commercial.
- Responsable commercial.
- Chargé d'affaires.
- Responsable grand compte (B to B).

## Programme de formation

- Formation au Centre CCI Formation - 490 Heures.
- Programme pédagogique axé sur les métiers de la vente et animé par des consultants intervenant du réseau des IFV.

### Les compétences du métier :

- Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale.
- Mener des négociations commerciales complexes.
- Manager le développement commercial de son activité.
- Manager son équipe commerciale.

### LES CONDITIONS D'ADMISSION ET MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- > Formation destinée aux candidats de niveau Bac+2, validé ou non, dans le domaine de la vente et de l'action commerciale.
- > Fournir un dossier de candidature.
- > Avoir été sélectionné après l'entretien de motivation, des tests de culture générale et de raisonnement.
- > Avoir signé un contrat de professionnalisation avec une entreprise.

## LES MODULES

### > CONTRIBUER A L'ELABORATION DE LA STRATEGIE COMMERCIALE

- Assurer une veille concurrentielle pour dégager les menaces, les opportunités pour son marché, son entreprise.
- Impulser et proposer des évolutions et/ou innovations commerciales.
- Décliner les orientations stratégiques retenues par la direction de l'entreprise en plan d'actions commerciaux.

### > MENER DES NEGOCIATIONS COMMERCIALES COMPLEXES

- Identifier et intégrer la complexité des processus d'achat.
- Apprécier le risque client.
- Définir la stratégie de négociation et élaborer une ou des propositions commerciales adaptées.
- Se préparer à mener une négociation commerciale complexe.
- Conduire la négociation jusqu'à son terme.
- Analyser et évaluer le résultat de la négociation.

### > MANAGER LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL DE SON ACTIVITE

- Elaborer les budgets, suivre et analyser les comptes d'exploitation de son activité.
- Positionner des projets commerciaux.
- Piloter des projets de développement commercial dans un contexte d'ouverture et de concurrence internationale.
- Communiquer aux différentes étapes des projets de développement commercial.
- Evaluer les résultats et en assurer le reporting.
- Qualifier son portefeuille clients et optimiser son réseau.

### > MANAGER SON EQUIPE COMMERCIALE

- Participer à la constitution de son équipe commerciale.
- Animer son équipe commerciale.
- Superviser, contrôler et évaluer les résultats commerciaux de son équipe.
- Appliquer la politique RH de l'entreprise à son équipe commerciale.

## Programme de formation (suite)

### ➤ PÉRIODE EN ENTREPRISE

- Le candidat embauché par une entreprise, dans le cadre d'un contrat de professionnalisation sur 12 mois, sera en formation une semaine par 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.

### ➤ VALIDATION DE LA FORMATION

- Les stagiaires seront évalués sous forme d'un jeu d'entreprise reprenant les différentes compétences acquises pendant le cycle de formation.
- L'évaluation des stagiaires se fera également en entreprise. Chaque stagiaire présentera un dossier professionnel lors du passage d'une soutenance.
- Délivrance du titre certifié inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles «Manager Commercial Niveau II».

### ➤ Renseignements :

- Le contrat de professionnalisation est un contrat de travail de type particulier qui peut prendre la forme d'un CDD ou d'une période initiale d'un CDI. Sa durée est de 6 mois à 2 ans selon les accords de branche et la situation du jeune.
- Il 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'un diplôme de l'enseignement technologique et professionnel ou d'une qualification professionnelle reconnue par la convention collective ou la branche dont relève votre entreprise.

### ➤ Rémunération du salarié :

- La rémunération minimum du salarié varie selon son âge et son niveau de formation, sauf dispositions conventionnelles plus favorables.

	16-20 ans	21-25 ans	26 ans et plus
Sans diplôme professionnel du niveau Bac	55 % du SMIC	70 % du SMIC	SMIC ou 85 % du minimum de la branche
Avec diplôme professionnel du niveau Bac	65 % du SMIC	80 % du SMIC	

### LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

### ➤ L'employeur XEROX:

#### > ORGANISATION

- Avec une implantation dans 160 pays, 3500 collaborateurs en France dont 1 000 commerciaux, 1 milliard d'euros de CA tous réseaux confondus, XEROX est aujourd'hui le leader mondial de la gestion du document.
- Deux réseaux distincts assurent la couverture commerciale :
  - Le Réseau indirect avec des concessions autonomes et souples, présentes dans tous les départements de France.
  - Le Réseau direct, présent dans toutes les régions de France avec des interlocuteurs-clés pour une gestion globale des grands comptes.

#### > LE METIER

- Xerox accompagne les entreprises, administrations, grandes organisations et leur offre tous les services liés à la gestion du document : création, gestion, mise en forme, mais aussi circulation de l'information, et bien sûr... impression !
- Les commerciaux sont à la fois vendeurs et consultants. Pas de profil type, qu'il s'agisse de recrutement ou d'évolution de carrière, ce qui compte avant tout chez Xerox, ce sont les compétences. la vente est un formidable tremplin pour évoluer dans les autres fonctions de l'entreprise : finance, marketing, ressources humaines.
- Intuition, ténacité, audace, créativité ! Ne rien faire comme les autres, développer ses qualités relationnelles et aiguïser sa curiosité : la culture Xerox, c'est tout un art.

### RENSEIGNEMENTS PRATIQUES :

Responsable Formation : Sylvain CHARDAIRE



CCI Formation

11/07 Rue Jacques Cartier - 44800 St-Herblain  
Tél : 02 40 44 42 64