



> Objectifs :

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

> Devenir Commercial :

Le métier de commercial nécessite de :

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

Programme

- Formation au Centre CCI Formation – 350 Heures.
- Programme pédagogique axé sur les métiers de la vente et animé par des consultants intervenant du réseau des IFV.

LES MODULES

> ELABORER UN PLAN D'ACTION COMMERCIALE

- Appréhender le fonctionnement de l'entreprise, son offre, son organisation et sa politique commerciale.
- Analyser son marché et situer ses concurrents.
- Appréhender une politique et une stratégie commerciale et participer à la définition du PAC.
- Etablir 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'action en interne.

> MENER DES NEGOCIATIONS 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.

> ETABLIR UN PLAN DE PROSPECTION ET LE METTRE EN ŒUVRE

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

> MANAGER SON ACTIVITE 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 client.
- Suivre les engagements et gérer les litiges / SAV.
- Mesurer et analyser ses performances.
- Assurer une fonction de veille.

> GERER ET DEVELOPPER SA CLIENTELE

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

FORMATION COMMERCIALE

Technicien Supérieur de Force de Vente

- > Intégrez une formation commerciale adaptée aux attentes des entreprises.
- > Accédez à un titre certifié. Diplôme de niveau III.

> Les compétences du métier :

- Etablir un plan d'action commerciale.
- Etablir 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.

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 ou diplôme de niveau IV minimum pouvant justifier d'une expérience professionnelle de 2 à 3 ans.
- > 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.

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 en centre 2 jours par semaine.
- 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 «Technicien Supérieur des Forces de Vente Niveau III».

LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

➤ 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.
- Ce contrat comporte une formation en alternance dans un centre de formation pour une durée de 15 à 25 % du temps de travail (la proportion de formation peut être supérieure dans certains cas, le minimum est de 150 heures).
- 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	

➤ Avantages pour l'employeur :

- Exonération des cotisations patronales de sécurité sociale, pour l'embauche des demandeurs d'emploi de 45 ans et plus.
- Réduction Fillion pour les bénéficiaires de moins de 26 ans à 44 ans.
- La formation est prise en charge par l'OPCA de branche concernée.
- Aide à la fonction tutorale.
- Aide forfaitaire de l'Assedic au bénéfice des employeurs embauchant en contrat de professionnalisation (CDD ou CDI) des chômeurs indemnisés de 26 ans et plus : 200€ par mois dans la limite de 2000€.

● RENSEIGNEMENTS PRATIQUES :

Responsable Formation : Sylvain CHARDAIRE



CCI Formation

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