



MODALITÉ DE LA FORMATION

- Distanciel.
- Possibilité d'entrer en formation à tout moment.

DURÉE DE LA FORMATION

12 mois.

PUBLIC

- Tout public ayant idéalement une première approche du milieu professionnel.
- Accessibilité à tout pour tous.

PRÉREQUIS

- Avoir une première expérience professionnelle démontrant des aptitudes relationnelles.
- Capacité à accepter les contraintes liées au métier (travail à horaires irréguliers, déplacements fréquents, résistance au stress et à la pression pour l'atteinte des objectifs..).

FORMATEUR

Professionnel confirmé dans l'exercice de ses fonctions, avec les compétences pédagogiques à mettre en œuvre les formations.

MOYENS MIS EN ŒUVRE POUR SUIVRE L'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Signature de feuilles d'émargement (états de présence) signées par le stagiaire et le formateur en centre pour chaque demi-journée de formation.

MÉTHODOLOGIE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Cours théoriques, animations pédagogiques et mises en situation.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Évaluation en cours de formation sur des cas pratiques en centre et en entreprise.
- Validation lors d'une session d'examen final face à un jury.
- H&C se conforme aux dispositions prévues dans l'Arrêté du 21 juillet 2016 portant règlement général des sessions d'examen.
- Délivrance d'un diplôme du ministère du travail et de l'emploi de niveau 4.
- Possibilité de valider l'intégralité, un ou plusieurs blocs de compétences.

OBJECTIFS

Être capable de :

- Prospecter des entreprises et des particuliers.
- Mener des entretiens en face à face avec des décideurs d'entreprise et des particuliers.
- Organiser son activité de prospection à partir du plan d'actions commerciales de l'entreprise.
- Recueillir des informations relatives aux besoins et attentes des prospects / clients.
- Construire une argumentation individualisée, traiter les objections, négocier, conclure la vente, et prendre congé.
- Fidéliser son portefeuille client.
- Rendre compte à sa hiérarchie, analyser ses résultats.

CONTENU

I. Prospecter un secteur de vente

- Assurer une veille professionnelle et commerciale.
- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité.
- Prospecter à distance.
- Prospecter physiquement.
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte.

II. Vendre en face-à-face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers

- Représenter l'entreprise et valoriser son image.
- Conduire un entretien de vente.
- Assurer le suivi de ses ventes.
- Fidéliser son portefeuille client.

RÉSULTATS

2022 : reçus 100 % - Satisfaction globale : 100 %

COÛT PÉDAGOGIQUE

Formation à 100 % prise en charge dans le cadre d'une alternance. Pour tout autre dispositif, rapprochez-vous de votre centre pour étudier les moyens de financement.