

PERFECTIONNEMENT COMMERCIAL

Attaché commercial

Objectif global de l'action :

- 1- de réactualiser ses connaissances en matière de techniques commerciales et de les adapter :
 - à l'évolution de l'environnement commercial
 - aux exigences des entreprises
- 2- d'accroître ses performances techniques et son efficacité commerciale,
- 3- un nouveau positionnement sur le marché de l'emploi,
- 4- détenir un titre attestant de ses capacités

Public visé : Demandeur d'emploi bénéficiaire de l'allocation de retour à l'emploi (ARE)

Pré requis : 3 années d'expériences professionnelles dans une fonction commerciale.

Mobilité sur départements limitrophe et disposant du permis de conduire et d'un véhicule

Durée : 654 heures dont 150 heures en entreprise

Date de début : 02.08.08 **date de fin :** 31.10.08

Interruption pour congés du 2 au 17 août 2008

Nombre de stagiaires mini : 10 **Nombre de stagiaires maxi :** 14

Démarche pédagogique : interactive par travail de groupes,

Méthode : exposés de l'intervenant, mises en situation professionnelle, jeu de rôle.

Outils : supports individuels d'exercices, grilles d'analyse, vidéo, informatique, internet.

Validation : CPFFP D'ATTACHE COMMERCIAL

CERTIFICAT PROFESSIONNEL DE LA FEDERATION DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE

PROSPECTION COMMERCIALE

COMPRENDRE LES MECANISMES PERMETTANT D'ELABORER UN PROJET DE PROSPECTION, D'ORGANISER ET REALISER UNE OPERATION DE PROSPECTION

TECHNIQUES DE VENTE

MAITRISE DES TECHNIQUES DE VENTE ET DE L'ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES

NEGOCIATION COMMERCIALE

ETRE CAPABLE DE PRESENTER UNE OFFRE ADAPTE AU STYLE ET BESOINS DU CLIENT ET CONCLURE UNE VENTE

GERER LA CLIENTELE ET LE SECTEUR

IDENTIFIER LES RICHESSES COMMERCIALES DE SON SECTEUR. MAITRISE LES OUTILS A LA DISPOSITION DU VENDEUR

EVALUER L'ACTION COMMERCIALE

COMPRENDRE LA POLITIQUE COMMERCIALE DE SON ENTREPRISE POUR ADAPTER L'ACTIVITE VENDEUR

LE MANAGEMENT COMMERCIAL

SENSIBILISER LE VENDEUR AUX PRINCIPES ET A L'UNITE DU MANAGEMENT COMMERCIAL

GESTION INFORMATISEE D'UNE UNITE COMMERCIALE

SAVOIR UTILISER DES LOGICIELS DE GESTION DE LA RELATION CLIENT, DE TRAITEMENT D'ENQUETE, DE GEOMERCATIQUE ET TELEPHONIE ASSISTEE PAR ORDINATEUR

SAVOIR UTILISER ET PARAMETRER VENTEPARTNER

ANGLAIS COMMERCIAL

APPORTER AUX PARTICIPANTS LES BASES NECESSAIRES EN ANGLAIS PERMETTANT UN FONCTIONNEMENT PROFESSIONNEL OPTIMAL

DEVELOPPEMENT PERSONNEL ET SAVOIR ETRE

MIEUX SE CONNAITRE, MIEUX CONNAITRE LES AUTRES ET MIEUX COMPRENDRE.

DECOUVRIR SES PROPRES POSSIBILITES DE CHANGEMENT POUR AMELIORER SES RELATIONS HUMAINES.

COMPRENDRE LES RESISTANCES AU CHANGEMENT ET LES PRENDRE EN COMPTE

ACQUERIR PLUS DE CONFIANCE EN SOI, SAVOIR S'AFFIRMER, POUR MIEUX EXPRIMER SES IDEES SON ENTHOUSIASME ET SES SENTIMENTS POSITIFS.

Pour toutes informations : CAC 1 boulevard de Nancy à Strasbourg - Tél. 03 88 15 58 68

Préinscription en ligne : www.cac-formation.com rubrique agenda des formations

Rendez vous Forum de l'emploi le 21 mai 2008

Information collective : 23 mai 2008 à 9 heures locaux CAC