



TECHNICIEN DES FORCES DE VENTE

Objectifs de la formation

- > Prospecter de nouveaux clients
- > Conduire des entretiens de vente
- > Organiser son travail et gérer les informations
- > Assurer le suivi commercial et administratif de sa clientèle

Métiers visés

- > Attaché Commercial
- > Chargé de clientèle
- > Technico-commercial
- > Agent Commercial

Conditions d'accès

Être titulaire d'un BAC ou en avoir le niveau
ou avoir 3 années d'expérience professionnelle

Parcours de formation

La formation est d'1 an avec une période d'application pratique en entreprise.

La durée du parcours de formation sera déterminée en fonction du contenu, défini à partir des attentes et du profil du stagiaire, des besoins de l'entreprise et des exigences du poste

Modalités de financement

Cette formation peut être financée dans le cadre :

- > D'un financement de la Région Basse-Normandie et d'un cofinancement de l'Union Européenne.
- > D'un congé individuel de formation (CIF) (salarié ou demandeur d'emploi)
- > De l'alternance
- > D'un financement individuel

Nos conseillers spécialisés vous apporteront toutes informations utiles sur ces diverses possibilités



Validation

Titre National enregistré au RNCP niveau 4 (Bac). Cette formation fait partie du Réseau CCI des Instituts des Forces de Vente
Portefeuille de Compétences

Lieux de formation

Agneaux, Lisieux, ouverture envisageable sur les autres sites sous condition d'effectifs suffisants

Groupe FIM
Agneaux
02 33 77 86 77

Cherbourg
Octeville
02 33 78 86 88

Granville
02 33 91 21 30

Saint-Lô
02 33 77 43 50

IMP
Caen
02 31 44 32 11

Lisieux
02 31 61 19 55

CONTENU DE LA FORMATION

Prospecter de nouveaux clients

- > Appréhender le fonctionnement de l'entreprise et son offre
- > Cerner les caractéristiques de son marché et de ses concurrents
- > Identifier les clients potentiels à prospecter
- > Détecter des besoins et prendre des rendez-vous utiles
- > Être efficace et performant en prospection

Conduire des entretiens de vente

- > Préparer ses entretiens de vente
- > Conduire des entretiens de vente jusqu'à leur conclusion
- > Être convaincant et créer un climat favorable à la conclusion de la vente

Organiser son travail et gérer des informations

- > Organiser et planifier son travail
- > Gérer les informations recueillies sur le terrain
- > Rédiger des écrits professionnels
- > Maîtriser les outils bureautiques utiles à la relation client
- > Rendre compte de son activité à sa hiérarchie
- > Connaître les différents statuts et types de contrats de l'attaché commercial

Suivre sa clientèle

- > Suivre et fidéliser sa clientèle
- > Créer une relation durable avec sa clientèle

Anglais

- > Module dispensé en fonction des connaissances et de la pratique du candidat