Ref. formation 201701013710

Commercial

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

APTITUDES 21
GUILLORIT Nathalie
05.57.61.20.31
contact@aptitudes21.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Savoir s'exprimer à l'oral. Avoir un excellent relationnel, faire preuve de dynamisme et d'organisation.

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Acquérir les connaissances et les compétences professionnelles nécessaires à l'exercice du métier de commercial. Mettre en place son plan d'actions commerciales. Organiser son activité commerciale. Prospecter, négocier, fidéliser. Analyser ses performances commerciales et en rendre compte. Gagner en efficacité.

Contenu et modalités d'organisation

Découverte client Prospection Négociation Organisation commerciale Répondre aux objections CRM Gestion de la relation client Plan d'actions commerciales Analyse de la performance commerciale Fidélisation Efficacité professionnelle Prise de rendez-vous téléphonique

Commentaires sur la durée hedmomadaire **Parcours personnalisable en fonction des acquis de départ et des objectifs professionnels.**
Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Modularisé**
Commentaires sur la parcours personnalisable **par journée de 7 heures**

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00210085	du 28/01/2021 au 31/03/2021	Cenon (33)	APTITUDES 21		Non éligible	FPC, Contrat pro
00414389	du 23/11/2023 au 31/12/2028	Cenon (33)	APTITUDES 21		Non éligible	FPC