Ref. formation 202107091595

Attaché Commercial - Titre NEGOVENTIS RNCP niveau 5 Bac+2

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

EKLORE-ED
Karine DEMIRDJIAN
05.59.92.33.56
karine.demirdjian@esc-pau.fr

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 :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Il appartient au candidat de remplir lisiblement le dossier d'inscription, d'y joindre l'intégralité des pièces nécessaires obligatoires (nous consulter) à la constitution de son dossier avant la date d'entrée en formation.

Prérequis pédagogiques :

Prérequis de niveau de diplôme inférieur obtenu ou d'expérience professionnelle, nous consulter

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité de développer et entretenir un portefeuille de clients afin d'accroître le chiffre d'affaires de l'entreprise y compris sur le Web . Les débouchés possibles sont : Attaché(e) commercial(e) - Conseiller(ère) commercial(e) - Chargé(e) de clientèle - Conseiller(ère) financier (banque, assurance).

Contenu et modalités d'organisation

Le programme est composé de 3 blocs de compétences : BLOC 1 : PREPARATION, ORGANISATION ET MISE EN OEUVRE DES ACTIONS COMMERCIALES - Organiser son activité (Veille du marché, Analyse de la zone d'intervention, Définition des cibles à atteindre et des actions à mener, Décliner le plan d'action commercial sur son périmètre d'activité) ; Réaliser une démarche de prospection (Recueil et analyse des informations sur les prospects, Choix des actions de prospections à mettre en œuvre, Structurer le plan de prospection, Mettre en œuvre, suivre et évaluer les différentes actions de prospection) BLOC 2 : NEGOCIATION ET REALISATION DES VENTES DE PRODUITS/SERVICES DE SON ENTREPRISE - Préparer et conduire des entretiens et analyser les besoins de clients, Conseiller sur les prestations à réaliser et développer un argumentaire de vente, Négocier la vente, Conclure la vente BLOC 3 : GESTION DE LA RELATION CLIENT ET REPORTING DE SON ACTIVITE COMMERCIALE - Suivre les ventes réalisées, Tenir ses fichiers clients et analyser leur composition, Qualifier les membres de son portefeuille clients et choisir les actions de fidélisation à mettre en œuvre, Effectuer le reporting de son activité commerciale et proposer des mesures d'amélioration ou de développement.

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**
Commentaires sur la parcours personnalisable **Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h,**

Validation(s) Visée(s)

Attaché commercial - ***Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)***

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Emploi

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00235259	du 05/01/2022 au 28/06/2022	PAU (64)	EKLORE-ED		MON COMPTE FORMATION	FPC
00262592	du 17/01/2022 au 28/06/2022	Pau (64)	EKLORE-ED		MON COMPTE FORMATION	FPC
00294525	du 15/11/2022 au 23/05/2023	Pau (64)	EKLORE-ED		MON COMPTE FORMATION	FPC
00353461	du 14/11/2023 au 22/05/2024	Pau (64)	EKLORE-ED		MON COMPTE FORMATION	FPC

00438878	du 14/11/2024 au 13/05/2025	Pau (64)	EKLORE-ED	MON COMPTE FORMATION	FPC