Ref. formation 202110104907

Commercial : Initiation (sans certification)

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

DAWAN
GAYE Fatoumata
09.72.37.73.73
carif-aquitaine@dawan.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

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Avoir une expérience minimum en entreprise de 2 ans

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Se préparer au métier de commercial - Découvrir les techniques de vente - Comprendre les attentes des clients

Contenu et modalités d'organisation

Introduction Qu'est ce qu'un commercial ? Les missions du commercial Découvrir les notions fondamentales La vente de produit La vente de services Mode de distribution Les différents types de commerce : marché B2B, B2C Les politiques de prix Les stratégies de vente Quelques cas typiques d'entreprises et de modèle de vente Atelier pratique : décrire le marché, les produits/services et politique de prix de son entreprise Développer les qualités essentielles d'un bon commercial L'empathie La présentation physique L'expression orale L'expression écrite La force mentale Atelier pratique : noter ses forces et ses faiblesses pour le poste Recenser les outils du commercial Les supports commerciaux : carte de visite, plaquette commerciale, catalogue, site web, ... Les supports de communication : le téléphone, le mail, le courrier, ... Les supports de vente : devis, grille tarifaire, proposition commerciale Les support de négociation : argumentaire, connaissance des forces et faiblesses, ... Autres supports : références, témoignages clients, ... Atelier pratique : lister les supports de son entreprise Travailler son mental Préparation des contenus de l'entretien Imaginer / Simuler l'entretien Préparation physique Progression continue Concentration et gestion des émotions Intensité de la voix Force de conviction Présenter son entreprise et son produit Les points clefs de la présentation Savoir présenter son entreprise Savoir présenter ses produits Argumentation et séduction : CAP et SONCAS Atelier pratique : construire la présentation d'un produit et de son argumentaire Négocier Appréhender la négociation Analyser son interlocuteur et ses dispositions Écouter les demandes Gérer les objections Finaliser la vente Atelier pratique : sketch de vente Réaliser des entretiens téléphoniques Préparer son appel Soigner sa voix Présenter un produit Recenser des informations sur l'interlocuteur, le besoin ou l'entreprise Conclure Atelier pratique : scénarios d'appels commentés Utiliser la messagerie électronique Soigner son expression Ordonner son discours Utiliser des pièces jointes Mettre des accusés de réception Utiliser les réseaux sociaux Soigner sa présentation Développer son

…

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours ***Non renseigné***

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
00254708	du 27/10/2021 au 31/12/2023	Pessac (33)	DAWAN		Non éligible	FPC
00396339	du 01/01/2024 au 31/12/2025	Bordeaux (33)	DAWAN		Non éligible	FPC