

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