

NÉGOCIATEUR OPÉRATIONNEL

Référence : ÉLER-FPRO-1

Durée : Présentiel 10 Jours (70h)

Date : à définir

Lieu : Melun

Tarif : 2000 € HT

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

A la fin de la formation, vous serez capable de :

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un évènement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

PRÉREQUIS

- Justifier d'une expérience d'un an minimum dans les métiers de la vente et du commerce.
- Maîtriser les techniques de vente et les indicateurs commerciaux.
- Potentiel managérial, capacité à diriger, à encadrer, à organiser.

DURÉE & HORAIRE

Action de 2 semaines, 35h hebdomadaire réparties du lundi au vendredi.

Horaire : 9H à 17h (1h de pause)

COÛT ET FINANCEMENT DE LA FORMATION

2000 € HT (Possibilité de payer en plusieurs fois)

LES MODALITES D'ACCÈS

Afin de pouvoir intégrer la formation un certain nombre de modalités sont nécessaire :

- Réunion d'information collective.
- Dossier de candidature.

- Test de positionnement.
- Entretien de motivation (peut être éliminatoire).
- Début des inscriptions 1 mois avant le début de la formation visée.

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

<u>PARTIE 1 : COMPÉTENCES GÉNÉRALES</u>	<u>PARTIE 2 COMPÉTENCES TECHNIQUES</u>
<u>MODULE 1</u> – Comprendre le métier	<u>MODULE 4</u> – Cibler et prospecter la clientèle
<u>MODULE 2</u> – Avoir confiance en soi et de faire confiance aux autres	<u>MODULE 5</u> – Négocier et accompagner la relation client
<u>MODULE 3</u> – Utiliser le numérique dans son métier	<u>MODULE 6</u> – Organiser et animer un évènement commercial
	<u>MODULE 7</u> – Exploiter et mutualiser l'information commerciale

LES METHODES PEDAGOGIQUES

L'ouverture et l'engagement de nos formateurs, leurs parcours professionnels reconnus viennent enrichir les pratiques de formation et les mettre au service des apprenants.

Aussi, nous mettons en place un accompagnement personnalisé pour chaque stagiaire.

- Présentiel / distanciel.
- Mises en situation.
- Cours didactiques.
- Travaux de groupe.
- Travail en autonomie et en sous groupe.
- Évaluations écrites.
- Études de cas.
- Questionnaires interactifs.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

À l'issue de la formation un test d'évaluation des compétences sera passée par les apprenants. Il comprend deux temps :

- Une mise en situation d'une durée d'une heure.
- Un QCM de 50 questions

ACCUEIL PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Lors d'une demande d'inscription dans une formation inter-entreprises, lorsque vous nous signalez une situation de handicap, nous étudions avec vous la possibilité d'intégrer une de nos sessions. S'il s'agit d'une personne à mobilité réduite, nous pouvons vous proposer de suivre la formation en distanciel.

Certaines personnes en situation de handicap peuvent intégrer nos formations, nous étudions les situations au cas par cas.

Si le handicap ne permet pas d'intégrer une de nos formations, nous vous orientons vers l'AGEFIPH qui propose des Prestations d'Appuis spécifiques (PAS) sur l'ensemble des territoires.

Contact référente : Émeline CADET – 09 53 81 73 48 – e.cadet@ecole-leaders.fr

CONTACT

Téléphone : 07 49 48 45 88

Mail : contact@ecole-leaders.fr

Adresse : 7, rue de la Rochette, 77000 MELUN

Site web : www.ecole-leaders.fr