

Réf : 111

Durée : 63 heures

Prix : 1260 euros

Effectif : 15 stagiaires

OBJECTIF DE LA FORMATION

Situer l'entreprise dans son environnement commercial
Définir une stratégie commerciale
Maîtriser les outils de l'action commerciale et les techniques de vente

PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau IV dans le métier ou équivalent

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Situer l'entreprise dans son environnement commercial
- Définir une stratégie commerciale et mettre en œuvre les plans d'actions commerciales
- Maîtriser les différents outils de l'action commerciale au quotidien
- Maîtriser les techniques de vente et d'après-vente
- Conduire une négociation commerciale
- Organiser l'après-vente

MODALITÉS PÉDAGOGIQUE

- Formation en présentiel avec utilisation des moyens et/ou outils : étude de cas, QCM, quizz, jeux de rôle, travaux pratiques, vidéo
- En distanciel

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

- Examen final : épreuve écrite et orale
Évaluation formative
Évaluation de satisfaction
- **Les +**
Accessible par la VAE : <http://www.vae.gouv.fr/>
Diplôme honorifique du secteur des métiers de l'Artisanat
Obtention du titre de Maître Artisan pour les dirigeants
Fréquence de formation adaptée au rythme de l'entreprise
Formation de Bac +2 qui valorise vos acquis professionnels
Prise en charge

PUBLIC

- Porteur de projet/créateur
- Chef d'entreprise
- Collaborateur du chef d'entreprise
- Demandeur d'emploi
- Salarié

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- Formateur expert en commercial, marketing

MOYENS TECHNIQUES

Salles de formation et ateliers techniques équipés en multimédia

Lieux des formations :

• NIMES : 904 avenue Maréchal Juin
30908 Nîmes Cedex 2 – 04 66 62 80 00

• ALES : 75 impasse des Palmiers, PIST
Oasis, 30100 Alès – 04.66.62.80.00

N° de déclaration d'activité :

76311030031

Numéro Siren : 130 027 931 00109

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. En fonction des formations et selon la situation de handicap, les parcours peuvent être aménagés sur demande

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'organisme de formation se réserve le droit de reporter la formation si les conditions pédagogiques n'étaient pas réunies.

Conditions générales de vente

INSCRIPTION ET INFORMATIONS

Possibilité de prise en charge partielle ou totale en fonction de votre statut. Pour toutes informations sur nos formations et leur accès, nos conseillers sont à votre disposition au **04 66 62 80 89** ou par courriel : rcp-contact@cma-gard.fr

