



Certificat de Compétences Professionnelles – 11 jours

« Déployer l'Action Commerciale »

  **Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 30373**
Issu du Titre Niveau II - Responsable technico-commercial
Code(s) NSF : 312 Commerce, vente - Code RNCP : 30373

Ce parcours de formation a pour objectif de vous permettre de :

- ▶ Gérer la relation client dans toutes les phases du projet et de l'expérience client.
- ▶ Concevoir et développer des solutions clients adaptées à leur problématique et gérer les projets commerciaux.
- ▶ Mobiliser les techniques de vente et de négociation appropriées.

Construire la relation client pour mieux vendre – 2 jours

Objectifs de la formation :

- ▶ Connaître les fondamentaux de la communication interpersonnelle.
- ▶ Savoir identifier son mode de communication : savoir faire passer un message, travailler sur le langage et le questionnement.
- ▶ Développer l'affirmation de soi pour accroître son efficacité et son impact dans la relation client, les réunions, les présentations orales...

Les Fondamentaux de la vente et de la négociation – 4 jours

Objectifs de la formation :

- ▶ Maîtriser les éléments d'une prospection commerciale visant au développement du CA de son portefeuille clients en France et à l'International.
- ▶ Maîtriser le processus de la vente et les différentes techniques de négociation selon les situations.
- ▶ Evaluer et contrôler la satisfaction client.

Elaborer son plan d'action commerciale – 2 jours

Objectifs de la formation :

- ▶ Analyser, identifier les variables clients et gérer son portefeuille en segmentant et en déterminant ses axes de travail en fonction du potentiel afin d'optimiser son rendement commercial.
- ▶ Comprendre l'intérêt, les facteurs clé de succès d'un Plan d'Action Commerciale (PAC).
- ▶ Construire et formaliser un plan d'action commerciale.

Piloter sa performance commerciale – 1 jour

Objectifs de la formation :

- ▶ Comprendre et maîtriser les calculs commerciaux (constitution du prix, taux de marge, taux de marque, les remises, les frais, coefficient multiplicateur, TVA) afin de suivre l'évolution de son secteur.
- ▶ Etre en mesure d'établir les tableaux de bord de suivi de son activité commerciale.

Sales Intelligence... le commercial 3.0 – 1 jour

Objectifs de la formation :

- ▶ Associer les techniques de vente connues et les différents outils digitaux pour permettre d'assurer et d'animer la relation commerciale en face à face et sur le Web.

Evaluations en cours de formation et en présentiel – 1 jour

- ▶ Contrôles en cours de formation (CCF) : Mise en situation professionnelle reconstituée visant à exercer la capacité de développement d'affaires.
- ▶ L'apprenant est placé en situation de développement d'affaires et de management de projets. Preuves de compétence retranscrites dans un dossier professionnel écrit et une soutenance orale - Travail individuel.

Calendrier du parcours de formation

Dates	Thématiques
9 et 10 septembre 2019	Construire la relation client pour mieux vendre
23 et 24 septembre 2019	Les Fondamentaux de la vente et de la négociation – partie 1
14 et 15 octobre 2019	Les Fondamentaux de la vente et de la négociation – partie 2
4 et 5 novembre 2019	Elaborer son plan d'action commerciale
25 novembre 2019	Piloter sa performance commerciale
26 novembre 2019	Sales Intelligence... le commercial 3.0
10 décembre 2019	Evaluation

Vos intervenants



Aline BACHIAN

- ▶ Consultante et Coach professionnel : accompagnement en développement personnel et en efficacité professionnelle, recrutement et suivi d'intégration professionnelle, ingénierie de formation, tutorat.
- ▶ Formatrice : techniques de ventes, télé-prospection, gestion du stress et de conflits, communication et GRC, management, conduite de réunion efficace, prise de parole en public.



Alain ZIPPER

- ▶ 20 années d'expériences Commerciales dans la vente de produits (Xerox, EMC², Computer Associates), de solutions, ventes complexes (ventes de projet Système d'information, vente de projets SAP) Sema Group / VALORIS / T-system
- ▶ 10 années d'expérience de formateur : techniques de ventes et négociation, Sales intelligence...
- ▶ Spécialiste de la Sales Intelligence.

Nos intervenants sont des professionnels issus du monde de l'entreprise qui ont à cœur de faire de chaque apprenant un acteur de sa formation.