



Certificateur : Ministère du Travail et du Plein Emploi de l'Insertion

À l'issue de cette formation, vous serez capable d'élaborer et mettre en oeuvre une stratégie de prospection en assurant la négociation et l'expérience client et de valider le diplôme de niveau 5.

Echéance d'enregistrement : du 10/06/2024 au 10/06/2029

PROGRAMME

CCP1 Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en oeuvre des actions correctives

CCP2 Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

OBJECTIFS

- Être capable d'élaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre
- Être capable de négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

TAUX

- Taux de réussite : Nouvelle formation, indicateurs en cours de calcul
- Taux de satisfaction : Nouvelle formation, indicateurs en cours de calcul

Prérequis : Aucun

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Horaires : 08h30 - 17h30 (dont une heure de pause déjeuner)

Lieu : 9 Quai de Rotterdam 68110 ILLZACH

Durée : 540h

Alternance : Alternance entre cours théoriques et pratiques en présentiel à raison de un à deux jours par semaine

Pédagogie : Méthodes expositive, démonstrative, interrogative et active à l'aide d'apports théoriques et pratiques, de mises en situation réelles en présentiel.

Modalités d'évaluation : Validation en fin de formation devant un jury (présentation du dossier professionnel et du livret d'évaluations en cours de formation, présentation orale du dossier, entretien technique et final, questionnement à partir de productions).

Modalités pédagogiques : Méthodes expositive, démonstrative, interrogative et active à l'aide d'apports théoriques et pratiques, de mises en situation réelles en présentiel.

Moyens : Salles de classe, Tableaux Blancs Interactifs, PC portables, Licence Office 365 pour les étudiants, espace coworking.

Inscription : Dossier de pré-inscription à remplir à la suite d'un entretien.

Modalités d'accès : Accessible aux personnes en situation de handicap. Nous nous engageons à répondre sous un délai de 15 jours.

SUITE DE PARCOURS

Métiers visés : Technico-commercial, Chargé d'affaires, Responsable grands comptes, Responsable d'affaires, Chargé clientèle B2B, Chargé de développement commercial, Commercial B2B, Business developer, Sales account executive, Key account manager.

Poursuites d'études : Licence professionnelle Commerce et distribution, E-commerce et Marketing Numérique ou Métiers du commerce international. Titre RNCP Responsable marketing et commercial, Responsable Technico-Commercial ou Chargé de développement marketing et commercial.

Passerelles : Passerelles possibles pour poursuivre dans une formation avec un niveau de qualification supérieur ou transverse dans le domaine.