

**Durée :** 7 jours.

**Public :**

Responsable commercial, manager, chef d'équipe.

**Objectifs :**

L'art de convaincre, négociation, fidélisation, gestion des tournées, bâtir un plan d'action commerciale, animation & management d'une équipe de vente.

**Pré-requis :**

Avoir obtenu un bac +2 et compléter notre dossier de candidature.

Dans le cas contraire, nous vous proposons une VAP que nous présentons en commission pour valoriser votre carrière et vos missions pour intégrer notre cursus.

**Méthodes :**

En Intra & Inter entreprises pour préparer au bloc de compétences en vue de la validation partielle du diplôme RNCP. Prise en charge CPF, PLAN, passage d'un examen inclus (nous consulter).

**Évaluation :**

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non.

## Analyser les données commerciales-marketing et participer à la stratégie commerciale

### Initiation au marketing - 2 jours

L'approche marketing

La concurrence

Se différencier pour exister

Le plan média

### Bâtir une stratégie d'influence - 2 jours

Transmettre une vision, des orientations, des objectifs et des stratégies

Influencer

Déploiement de ses talents personnels

Surmonter les manipulations et l'hostilité

Rassembler et mobiliser les gens autour des objectifs visés

### Développer le sens commercial de ses équipes - 2 jours

Les fondamentaux de la pédagogie pour adulte

Comment réussir le premier contact avec le client

Développer les aptitudes à communiquer

Développer l'argumentaire

Identifier les étapes clés de la démarche de vente en magasin

Adapter son comportement aux situations difficiles

Savoir conclure

Évaluer les acquis de formation de vos collaborateurs

### Validation générale - 1 jour

Étude de cas sur table

En cas de validation, le stagiaire valide le bloc n°1 du Titre à finalité professionnelle : Responsable du développement et du pilotage commercial, de niveau 6, code NSF 312, enregistré au RNCP par décision de France compétences en date du 3 mars 2020.

**Modalités d'accès :** Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.

**Délais d'accès :** Nous contacter.

**Accessibilité aux personnes handicapées :** Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicapés nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.