

NEGOVENTIS

FILIÈRE VENTE

€ COÛT

Frais de dossier : 75 €



CONTACT

Sylvie BROSSARD
05 55 18 94 28
sbrossard@correze.cci.fr

Caroline VERDON
05 55 18 80 04
cverdon@correze.cci.fr



OBJECTIFS

Formations commerciales de Bac+2 à Bac+3 en alternance et sous contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, congé individuel de formation, plan de formation continue, demandeur d'emploi ou en [VAE](#).

Acquérir les compétences pour mettre en œuvre les principales techniques de vente et d'organisation commerciale tout en facilitant l'insertion professionnelle.

La filière « vente » NEGOVENTIS est reconnue comme étant un moyen pour les entreprises de former, aujourd'hui, leurs collaborateurs de demain.

Nombreux sont les secteurs (distribution, banques, assurances, immobilier, automobile, informatique...) qui recherchent de vrais professionnels de la vente.

Il existe donc, autour de professions commerciales, un véritable bassin d'emploi et d'activités avec un même objectif : développer des marchés, fidéliser une clientèle et augmenter les parts de marché.

Technico-commercial, Conseiller commercial, Attaché commercial, Développeur commercial, Animateur des ventes, Responsable commercial, Manager de clientèle, Chargé d'affaires...

2 niveaux de formation

- **Attaché commercial, diplôme reconnu par l'Etat niveau III (bac+2)**

Pré-requis

Etre titulaire d'un diplôme niveau IV ou Bac validé et 6 à 12 mois d'expérience professionnelle ou 1 année d'étude post-bac ;

Ou 3 années d'expérience professionnelle dans le domaine commercial ;

Satisfaire aux tests et entretien de motivation.

Statut

Cette formation peut se faire dans le cadre :

Contrat d'apprentissage (nombre de places limité)

Contrat de professionnalisation

De la formation continue (plan de formation)

Demandeur d'emploi

Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Compte Personnel de Formation (CPF)

Alternance

1 semaine en centre de formation / 3 semaines en entreprise

Référentiel de formation

532 heures

- **Organiser son activité commerciale**

Créer une dynamique de groupe

Analyser le marché de son secteur commercial

Organiser son activité commerciale

Préparer et mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales

Utiliser les outils informatiques au service de la veille commerciale

- **Réaliser une démarche de prospection**

Préparer et planifier ses actions de prospection

Préparer et mener ses entretiens de prospection

Suivre et analyser les résultats de sa prospection

- **Négocier et suivre une vente**

Préparer un entretien de vente

Réaliser un entretien de vente

Traiter les objections et conclure une vente

Rédiger une proposition commerciale en lien avec la réglementation en vigueur

Proposer des solutions aux clients grâce à une communication efficace en interne

Utiliser les outils informatique au service de la vente



PRESTATIONS

- **Gérer un portefeuille et la relation client**
 - Qualifier et mettre à jour son portefeuille clients
 - Réaliser un bilan quantitatif de ses ventes
 - Analyser ses ventes pour développer ses performances commerciales
 - Proposer de nouvelles offres commerciales
 - Personnaliser ses actions de communication pour développer les ventes
 - Utiliser les outils informatique au service de la relation client

- **Responsable de développement commercial, diplôme reconnu par l'Etat niveau II (bac+3)**

Pré-requis

Etre titulaire d'un diplôme niveau III validé ;
Ou 3 années d'expérience professionnelle ;
Satisfaire aux tests et entretien de motivation.

Statut

Cette formation peut se faire dans le cadre :

Contrat d'apprentissage (nombre de places limité)
Contrat de professionnalisation
De la formation continue (plan de formation)
Demandeur d'emploi
Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)
Compte Personnel de Formation (CPF)


Alternance

1 semaine en centre de formation / 3 semaines en entreprise

Référentiel de formation

Responsable de Développement Commercial général : 476 heures

- **Gérer et assurer le développement commercial**
 - Conduire un projet
 - Assurer une veille du marché
 - Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs
 - Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
 - Elaborer un plan d'actions commerciales
 - Elaborer un budget prévisionnel
 - Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
 - Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise
- **Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre**



Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
Définir une stratégie et un plan de prospection
Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
Conduire un entretien de découverte
Réaliser un diagnostic client
Construire une offre technique et commerciale
Evaluer l'impact financier de la solution proposée
Construire l'argumentaire de vente
Préparer différents scénarii de négociation
Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation
Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections
Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur
Etude de cas
Mise en situation professionnelle

- **Manager une action commerciale en mode projet**

Maîtriser les outils de gestion de projet
Organiser et mettre en place une équipe projet
Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal
Animer une réunion dans le cadre d'un projet
Evaluer et analyser les résultats d'un projet
Mise en situation professionnelle

- **Evaluation professionnelle en environnement de travail**

Dossier professionnel
Soutenance orale
Evaluation tuteur



MODALITÉS PRATIQUES

Admission

- Tests écrits
- Entretien de motivation
- Entretien de négociation commerciale

Intégrer une entreprise pour effectuer son alternance valide de manière définitive l'admission à la formation.



LES +

- Suivi individualisé en centre de formation
- Suivi individualisé en entreprise