

**NEGOVENTIS
TECHNICIEN SUPERIEUR DES FORCES DE VENTE**

PUBLIC

Demandeur d'emploi, Congé individuel de formation, Contrat d'alternance.
Pré requis : Bac + 2 ou Bac avec expérience professionnelle dans le domaine de la vente.

OBJECTIFS ET MOYENS

- Elaborer un Plan d'Action Commerciale, un plan de prospection et les mettre en œuvre,
- Mener des négociations commerciales,
- Manager son activité et assurer la fonction de veille,
- Gérer et développer sa clientèle.

PRIX

Nous consulter

DATES

Dates de la formation :
Du 13/10/10 au 29/06/11

Dates de recrutement :
07-10-13-17 septembre 2010 à 9h30
17 boulevard de Châteaudun à Orléans
salle 202

PROGRAMME

- Organisation d'entreprise,
- Calcul commerciaux, analyse financière,
- Prospection, vente , négociation, stratégie commerciale, plan d'action commercial,
- Management de son activité,
- Ecrits professionnels,
- Outil téléphone dans l'activité du commercial,
- Cohésion de groupe, communication, développement personnel,
- L'outil informatique de commerciale,
- Marketing, stratégie commerciale,
- Anglais,
- Développement durable,

Méthodes visant à la professionnalisation de l'individu avec exercices de terrain, jeux de simulation, échanges d'expériences.
Exposés , études de cas , échanges d'expériences rendant ce stage intensif et dynamique. Exercices d'entraînement.

Obtention d'un diplôme « Technicien Supérieur des Forces de Vente » homologué Niveau III (bac +2). Inscrit au R.N.C.P.

2010/2011

Lena BOUCHER ☎ 02.38.77.86.03 ✉ lena.boucher@loiret.cci.fr