

Fonction commerciale

Formacode : 34554

Code produit 12242

PROGRAMME DE FORMATION

Spoc Prospector, présenter et négocier une solution technique

 Décret
Qualité
Compatible
Objectifs :

Prospecter et fidéliser un secteur de vente
Présenter et négocier une solution technique

Public visé : Tout public**Finalité de la formation :**

- | | |
|--|---|
| ☐ Préparation à l'accès à une formation qualifiante | ☒ Certification Professionnelle (inscrite au RNCP) |
| ☐ Professionnalisation (sans certification RNCP) | ☐ Autre : Attestation de formation dans un cadre expérimentale |

Validation de la formation :

- | | |
|--|---|
| ☒ Attestation de fin de formation | ☐ Autre (préciser) : _____ |
| ☒ Certificat de Compétences Professionnelles (CCP) | |

La délivrance de la certification est conditionnée par le passage d'un examen. En cas de réussite partielle à l'examen, une certification partielle peut être délivrée

Prérequis :

Niveau bac pro commercial ou titre professionnel de niveau IV ou équivalent et un an d'expérience métier.
Permis de conduire B recommandé pour l'exercice du métier.

Autres conditions d'entrée en formation :

Disposer d'un matériel offrant les fonctionnalités minimales suivantes : Connexion Internet pour l'accès à la plateforme - Téléchargement de documents - Lecture et capture de vidéos, images, sons - Consultation, modification, création de documents dans différents formats notamment bureautiques - Connexion à différents périphériques (Stockage, Impression)

Accès à la formation :Recrutement : *Entretien* Positionnement : *RAP/ECAP*

- | | |
|--|--|
| ☒ Questionnaire Prévention Santé | ☐ Questionnaire Style d'Apprentissage |
| ☐ Agrément à la rémunération | ☒ Autre : |

Durée d'accès à l'offre : du 26 mars 2018 au 21 juin 2018

Contenu :**En présentiel en centre**

Période d'intégration
Période d'évaluation et de certification

A distance**Prospecter et fidéliser un secteur de vente**

Déterminer et planifier les actions de prospection
Réaliser un mail, un e-mailing
Traiter les réclamations et les litiges
Analyser les résultats, faire des propositions d'amélioration et rendre compte
Présenter et négocier une solution technique
Construire et utiliser un argumentaire de vente
Identifier les besoins et les motivations du client
Rédiger la proposition commerciale
Maîtriser les calculs commerciaux
Négocier la proposition commerciale
Accompagnement à la recherche du stage

En présentiel en entreprise

Période en entreprise

Organisation de la Formation :Entrées /Sorties : ☒ Dates Fixes ☐ PermanentesDéroulement : ☒ Continu ☐ Discontinu ☐ AlternanceRythme : ☒ Temps Plein (30 à 35h) ☐ Temps Partiel (- 30h) ☐ VariableLieux : ☒ Centre ☐ Chantier ☒ Entreprise ☒ A distance ☐ Mix-LearningCentres dispensateur : **breast et rennes**

Durée de la formation : 392 heures Effectif conventionnel : 2x 12

Horaires de la formation : Durée hebdomadaire conventionnée de 35heures, réparties du lundi au vendredi, sur une amplitude de référence de 08h00 à 18h00

Contacts
 Rennes :
dominique.depoulpiquet@afpa.fr

 Brest :
Murielle.stephan@afpa.fr
Modalités de la formation :

- | | | | | | |
|---|--|---|--|--|---|
| ☒ Synchrone | ☒ Asynchrone | ☒ En présentiel | ☒ A distance | ☒ Individuel | ☒ Collectif |
| ☐ Autres | | | | | |

Méthodes et moyens pédagogiques :

- ☒ Programme de travail à distance et en ligne
- ☒ Scénarios et mises en situation métier virtuelle ou réelle
- ☐ Mise en situation en entreprise
- ☒ Autres : Apprentissage en Social Learning ancré dans une coopération entre apprenants

Moyens d'encadrement :

Le dispositif de formation associe notamment une équipe d'accompagnement pédagogique et une plateforme qui trace la progression de l'apprenant. L'équipe d'accompagnement pédagogique est notamment composée d'un ou plusieurs formateurs métier de la spécialité objet de la formation, d'accompagnateurs formés à la pédagogie et au social learning, de personnes chargées du suivi administratif des apprenants et de la formation. Il est placé sous la responsabilité d'un directeur de centre.

Référents locaux pour l'accompagnement : # compléter en région #

Moyens de suivre l'exécution :

Suivi de présence ou d'assiduité :

- ☒ Attestation de présence, établie sur la base de feuilles d'émargement signée par demi-journée, par le stagiaire et le formateur, ou pour les périodes en entreprise émargée à la demi-journée par le stagiaire et un salarié de l'entreprise
- ☒ Certificat d'assiduité pour les activités en ligne et à distance établi sur la base d'un programme de travail mensuel à réaliser et d'indicateurs de réalisation de ce programme
- ☒ Bilan intermédiaire et/ou de fin d'action
- ☒ Suivi de progression pédagogique / ECF
- ☐ Autre :

Coût et prise en charge :

Coût de la formation pris en charge par les partenaires de la POEC
Action ouverte à rémunération selon réglementation en vigueur

Moyens techniques :

- ☒ Salles polyvalentes, matériel standard et audiovisuel
- ☐ Plateau technique
- ☐ Poste de travail physique ou virtuel
- ☐ Simulateur
- ☒ Plateforme de mise à disposition de ressources électroniques
- ☐ Autres :

Modalités d'évaluation des acquis de la formation :

- ☐ Evaluation du stagiaire par le tuteur pendant les périodes en entreprise
- ☒ Autres : Evaluations formatives en ligne – Evaluations sommatives en ligne - restituées sous forme d'Evaluations en Cours de Formation (condition de la présentation du candidat à l'examen)

Moyens d'apprécier les résultats de la formation :

- ☒ Attestation de fin de formation renvoyant au livret d'évaluation en cours de formation
- ☒ Livret formalisant le résultat des évaluations subies en cours de formation
- ☐ Bilan des périodes en entreprise par le stagiaire avec le formateur (analyse de pratique en cas d'erreurs ou d'incidents)
- ☒ Accompagnement à la rédaction d'un dossier professionnel (condition de la présentation du candidat à l'examen)
- ☒ Convocation à un examen (si les conditions prévues par les textes sont remplies par le candidat)
- ☒ Evaluation de la satisfaction des stagiaires
- ☐ Autres :

Pilotage du produit : 1301288/

Pour aller plus loin :

En suivant cette formation, vous avez la possibilité d'accéder au titre professionnel de négociateur technico-commercial (réf. 10868). Soit via l'alternance soit via un cycle en formation continue

Cette action vous intéresse, informez-vous inscrivez-vous sur notre plateforme

<https://app.keysurvey.com/votingmodule/VOTING2/f/1180430/2f85/?msig=48d88df99f5efa037aaf0142601aaa3f>

