

La formation en résumé

Cette formation a pour objectif de former des futurs vendeurs, commerciaux, conseillers de vente, capables de vendre, négocier, gérer la relation clientèle et prospecter.

Cette formation permettra également aux stagiaires d'acquérir les **compétences techniques et relationnelles** indispensables au métier et recherchées par les entreprises qui recrutent.

A l'issue de la formation et en fonction des résultats aux évaluations, **les candidats pourront obtenir le titre Negoventis vendeur conseiller commercial (diplôme niveau IV) + valider leur pratique professionnelle.**

Objectifs :

- Promouvoir, conseiller, vendre
- Réaliser des actions de prospection

Participants :

- Personnes à la recherche d'un emploi inscrites à Pôle Emploi.
- Personnes non inscrites sur la liste des demandeurs d'emploi et accompagnées par les missions locales ou les cap emploi.

Prérequis :

Pas de prérequis mais il faut satisfaire aux épreuves de sélection permettant de vérifier le socle de compétences clés.

Dernière réunion d'information collective et de positionnement : Lundi 15/02 de 13h30 à 16h30 au centre CCI formation LYON 9ème

Le contenu

Apprendre à promouvoir, conseiller et vendre.

1. - Adopter un comportement professionnel
2. - Préparer ses ventes
3. - Conseiller, vendre
4. - Maîtriser ses calculs commerciaux
5. - Communiquer à l'oral et à l'écrit
6. - Utiliser le traitement de texte et les tableurs

Réaliser des actions de prospection.

1. - Utiliser une GRC
2. - Qualifier un fichier client
3. - Appliquer la réglementation des protection des données
4. - Réussir ses prospections téléphoniques
5. - Réussir ses actions de marketing direct
6. - Optimiser son organisation commerciale
7. - Gérer un conflit
8. - Calculer sa rentabilité commerciale

Stage de 3 semaines en entreprise

Tarif : sur demande

Nous Consulter
Formation pouvant selon critères être 100% prise en charge par Pôle Emploi


65 jours


65 jours + 15
jours de stage


Negoventis


Formation
certifiante

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 22/02

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 16 participants maximum.

Formation animée par des formateurs experts de leur domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré [« Agir et Apprendre »](#). Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... :

Evaluation

1. - Contrôle continu
2. - Préparation d'un dossier de vente et entretien de vente
3. - Réalisation d'un support de communication et entretien téléphonique
4. - Évaluation en entreprise : dossier professionnel + soutenance du dossier professionnel + évaluation du tuteur

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)

