

BLOC 2 - VENTE ET CONSEIL

- Action 1 : Les fondamentaux des techniques de ventes
- Action 2 : Identifier sa cible
- Action 3 : identifier le type de prospect
- Action 4 : Assurer une veille commerciale
- Action 5 : Se démarquer de la concurrence
- Action 6 : Choisir ses canaux de vente
- Action 7 : Acquérir des prospects
- Action 8 : Mieux vendre
- Action 9 : Définir des objectifs et des indicateurs pour piloter son système de vente
- Action 10 : Pérenniser ses ventes

DURÉE

5H

PÉRIODE DE RÉALISATION

10 jours

PUBLIC VISÉE

Tout public

PRÉREQUIS

Aucun

MODE DE DÉROULEMENT

Distanciel

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation de prospection qui couvre tous les niveaux, vous serez en mesure de :

- Conseiller et vendre
 - Assurer la veille commerciale
 - Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
 - Assurer l'exécution de la vente

LES POINTS FORTS	CERTIFICATION	HANDICAP
Formateur qualifié. Plateforme accessible 24 h / 24 et 7 jours /7. Multi-supports : Accessible depuis votre PC/Mac, Tablette et Smartphone. Corrections sous 24 heures ouvrées. Possibilité d'accompagnement personnalisé. Accès aux ressources à vie !	Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale Niveau de sortie : BAC : BP, BT, bac pro ou techno (NIVEAU 4)	Accessible aux personnes en situation de handicap physique à condition qu'elles puissent utiliser un ordinateur, une tablette et/ou un smartphone. Les personnes malentendantes et malvoyantes ne pourront toutefois pas y bénéficier en toute autonomie.

RÉSULTAT ATTENDU

Devenir vendeur

Certification visée:

- Cette action de formation concourt à la validation du bloc de compétence "02" du diplôme d'État : Bac Pro Métiers du commerce et de la vente Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale.

- Lorsque vous terminez votre session de formation, vous avez la possibilité de vous inscrire en tant que candidat libre ou individuel au Bac Pro Métiers du commerce et de la vente Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale.

- Inscription aux épreuves, suivez ce lien :
<https://exacyc.orion.education.fr/cyccandidat/portal/inscription?codeER=A02&domaine=EA>

BLOC 2 - Vente et conseil

Vente - RNCP32259 BC02 "Bac Pro Métiers du commerce et de la vente Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale"

ÉQUIVALENCE

Bac pro commerce

PASSERELLE

Métiers de la vente disposant d'un service commercial ou d'une direction relation-client

DÉBOUCHÉS

- Chargé de clientèle
- Attaché commercial
- Téléprospecteur
- Conseiller relation client à distance
- Conseiller en vente directe

MÉTHODE ET MOYENS PÉDAGOGIQUE

Pour suivre la formation réalisée à distance, un accès individuel sera créé au nom du stagiaire, sur la plateforme e-learning Les perles du savoir. Cette plateforme pédagogique et ludique, prend la forme d'un Learning Management System (L.M.S) accessible au moyen d'une simple connexion internet.

On y retrouve:

- Du cours,
- des quiz de connaissances,
- ainsi qu'un examen final.

MOYENS D'ENCADREMENT

Le stagiaire est suivi par son tuteur dès son entrée en formation. Ce dernier se charge d'encadrer et de suivre la progression du stagiaire tout au long de son parcours d'apprentissage.

DISPOSITIF DE SUIVI D'EXÉCUTION DU PROGRAMME ET D'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- Test de positionnement avant l'entrée en formation
- 1 Quiz d'évaluation des connaissances
- Examen final sous forme de quiz
- Auto-évaluation en fin de formation

Une attestation de fin de formation si la formation est terminée à 100% et/ou une attestation de réussite si la formation est terminée à 100% avec un taux de réussite au quiz de 70%.

SUIVI TECHNIQUE ET ASSISTANCE (DISTANCIEL) :

L'assistance technique est assurée à distance par un expert informatique. La demande d'assistance se fait par mail. Le délai de réponse maximum est de 24 h.

DATES DE SESSION :

Contactez-nous pour connaître la date de la prochaine session et les modalités d'inscription.

PRIX

à partir de 960€