

Durée Totale **70 heures** Tarif HT **3 000,00€** Tarif TTC **3 600,00€**

Financements, personnel, avec prise en charge financeur (OPCO - Pôle Emploi et FAF)

Public

Salariés
Salarié.e.s en poste,

Pré requis :

Sans objet

Accessibilité

aux personnes en situation de handicap

Aménagement du lieu
Adaptation des supports selon handicap
Possibilité de formation à distance
Accompagnement à distance
Suivi à distance
Outils personnalisés
Accompagnement et suivi à distance (100 %)
Adaptation des conditions d'accueil
Adaptation des supports selon handicap
Validation du lieu de formation selon handicap

Modalités d'accès

En individuel
Inter
Planification à la carte
Entrée et sorties permanentes

Modalités Pédagogiques

Alternance Théorie / Pratique
Coaching Accompagnement
Situation de travail
Entrées et sorties permanentes
En individuel
En groupe / collective / travail en sous groupe
Planification adaptée
Tutorat
Discontinue / continue
Formation en présentiel

Modalités d'évaluation

AMONT : Identification des compétences, niveau d'entrée en formation / grille de positionnement
PENDANT : Évaluation des acquis à partir de grille d'évaluation / grilles / QCM
APRÈS : grille d'appréciation - Évaluation des acquis
A chaud (fin de prestation)
A froid (6 mois après)
Remise d'une attestation

Méthodes mobilisées

En individuel
intra
Salle de formation;bureau, accès direct
Méthodes interactives, participatives
Apports théoriques et pratiques
Quizz et QCM
Études de cas et exercices pratiques
Mises en situation travail
Supports de cours
Livrets, guide, fiches mémos
En organisme de formation
Accompagnement tutoral individualisé

PROGRAMME SYNTHÉTIQUE

- 1 - Prospection commerciale
- 2 - Négociation-vente
- 3 - Gestion de l'information commerciale
- 4 - Gestion et développement de la relation client
- 5 - Maîtriser les outils, techniques commerciales
- 6 - Savoir être et profil commercial.

COMPÉTENCES VISÉES / BLOC COMPÉTENCES

EXERCER LE MÉTIER D'ASSISTANTE COMMERCIALE

- Maîtriser la relation client
- Acquérir des nouveaux réflexes de vente: accroche, découverte, analyse besoin....
- Parler prix
- Présenter UNE OFFRE, un devis, proposer des rendez vous client
- Mettre en place des actions spécifiques de vente

OBJECTIFS GÉNÉRAUX

Réussir ses ventes
Accroître les ventes et son efficacité
Mettre en place des demandes commerciales pertinentes
Développer les techniques, méthodes, outils de la communication , négociation, argumentation convaincre...
Accroître l'efficacité et la relation client
Lancer, encadrer, valider l'action par le suivi régulier du client
Trouver son style et savoir s'ajuster aux besoins des clients

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Accroître. Se relier. Comprendre son attitude
Développer ses attitudes et voir les impacts