

Durée Totale **21 heures** Tarif HT **1 500,00€** Tarif TTC **1 800,00€**Financements, personnel, avec prise en charge financeur (OPCO - Pôle  
Emploi et FAF) - présentation devis**Public**

Tout employeur, Adhérent OPCO,,  
Cadre dirigeant, Demandeur d'emploi,  
Étudiant / Étudiante, Manager,  
Responsables, Salarié.e.s en poste

**Pré requis :** pas pré requis nécessaire**Accessibilité****aux personnes en situation de handicap**

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

**Modalités d'accès**

Entrée et sorties permanentes  
En individuel / En groupe  
intra / Inter / Planification à la carte

**Modalités Pédagogiques**

Phase alternance en entreprise  
Formation en présentiel / en distanciel

**Modalités d'évaluation**

AMONT - PENDANT - APRÈS  
A chaud (fin de prestation)  
A froid (6 mois après)

**Modes de Financement**

Particulier - CPF - Prise en charge par financeur  
OPCO - FNE - Entreprise - Pôle Emploi

**Méthodes mobilisées**

Méthodes participatives  
Apports théoriques et pratiques  
Études de cas et exercices pratiques  
Mises en situation travail  
Livrets, guide, fiches mémos  
Accompagnement tutoral individualisé  
Suivi des progressions personnalisé  
Plateforme digitale dédié  
Salle de formation, bureau, accès direct  
Équipement : PC, Informatique, Internet

**Contacts Pédagogiques et administratifs:**

Maryse BAÏA - Directrice  
05 57 01 52 00  
elan-conseils-entreprise@elan-conseil.fr

Alain GARNIER - Administrateur  
06 59 03 31 58 - fml253@gmail.com

**PROGRAMME SYNTHÉTIQUE****Les activités avant-vente**

(prospection, réalisation de devis, conception de solutions techniques adaptées à la demande, étude de faisabilité, planning et coûts).

**Les activités après-vente:** accompagnement, débriefing, aide à la gestion des ordonnancements et la planification du cadre technique pour la réalisation des activités.

**S'outiller et développer sa posture, son comportement, ses savoir faire****Développer des compétences requises****COMPÉTENCES VISÉES / BLOC COMPÉTENCES**

Maîtriser l'ensemble des techniques de vente et savoir organiser des actions promotionnelle

**OBJECTIFS GÉNÉRAUX**

Contribuer à développer l'activité de l'entreprise  
Intégrer le projet de développement et la stratégie  
Faciliter le développement et de la relation client.  
Fidéliser, intégrer de nouveau service pour gérer le chiffre, le maintenir

Préparer la reprise pour maintenir le chiffre.  
Se relancer, proposer de nouveaux services, prestations.  
Passer la crise, préparer la reprise en développant le commercial