

INSTITUT DES FORCES DE VENTE NIVEAU 2

PUBLIC

Demandeur d'emploi, Congé individuel de formation, Contrat d'apprentissage.
2ème cycle : Bac +2 ou Bac avec expérience professionnelle dans le domaine de la vente

OBJECTIFS ET MOYENS

- Elaborer un Plan d'Action Commerciale, un plan de prospection et les mettre en œuvre,
- Mener des négociations commerciales,
- Manager son activité et assurer la fonction de veille,
- Gérer et développer sa clientèle.

PRIX

Nous consulter

PROGRAMME

Appréhender une politique et une stratégie commerciale, participer à la définition du PAC, mesurer ses actions commerciales, conduire et conclure un entretien de prospection, de négociation. Analyser son portefeuille client, Traiter les appels d'offres privés et publics, Développer son potentiel relationnel, Suivre les engagements et gérer les litiges SAV, Manager une équipe de commerciaux, Assurer une fonction de veille.

2009/2010

Lena BOUCHER ☎ 02.38.77.86.03 ✉ lena.boucher@loiret.cci.fr
Valérie RICHARD ☎ 02.38.77.85.96 ✉ valerie.richard@loiret.cci.fr