



POEC : TECHNICO-COMMERCIAL

Montauban - Tarn et Garonne

Contact : CRAVE Isabelle - téléphone 05.63.20.10.00 - mail : formasup.82@orange.fr

Organisme de formation : FORMASUP

**Adresse du lieu de formation : FUTUROPOLE
Route du Nord 82000 MONTAUBAN**

Durée : 400 h dont
- 288 h en centre de formation
- 112h de stage en entreprise

Dates de début et de fin :
du 20/09/2017 au 09/12/2017

dont période de stage en entreprise :
du 16/11/2017 au 07/12/2017

Public : Demandeur d'emploi porteur d'un projet professionnel dans les métiers de la négociation et des techniques commerciales.

Prérequis : Niveau 4, véhiculé, bonne présentation, autonome, mobile, qualités relationnelles, capacité d'écoute, s'exprime et rédige aisément

Modalités de sélection : Dossier de candidature, tests de sélection, 2 entretiens

Dates, heures et lieux des informations collectives : 21.7 ou 6.09 14h Formasup

Validation – Certification : Certification de compétences professionnelles – niv.3 : « Prospector, présenter et négocier une solution technique »

Objectifs : Cette action de formation se donne comme objectifs de former des personnes en techniques de vente, prospection, négociation, marketing et communication pour qu'elles puissent répondre aux offres d'emploi de technico-commerciaux, attachés commerciaux, itinérants ou assistants commerciaux.

Module Compétences-Métiers

Identifier la demande et construire une solution,

Rédiger et négocier une proposition commerciale pour conclure le contrat

Mettre en œuvre des actions de suivi pour fidéliser la clientèle

Organiser un plan d'actions commerciales en fonction du potentiel de prospection de son secteur

Analyser son marché pour contribuer à l'évolution de l'offre

Analyser les résultats de ses affaires

Module Employabilité :

Analyser l'existant et bâtir une recherche d'emploi avec des outils actuels

Constituer une base de recherche et organiser une prospection efficace

Adapter sa présence sur le web et optimiser l'utilisation des réseaux sociaux pour l'emploi

Optimisation des outils présents sur le web (serious games, e-CV Pole-Emploi, méthode pour un bon référencement...), présence sur les réseaux sociaux d'entreprise, les jobs-alertes, les sites 'corporate'

Entraînement aux entretiens en face à face et par webcam

Coaching collectif journalier en début de cours et coaching individuel en fin de semaine pour le suivi de la recherche, le langage corporel et le savoir-être

Module Usage du numérique :

Les outils numériques du technico-commercial (e-marketing, e-commerce, géolocalisation, prise de commande et gestion des devis à distance). Supports de cours sur serveur distant « e-forma », suivi pédagogique de la formation sur réseau R.S.E. et plateforme « Cisco-webex », web documentaire sur les modules compétences métiers.

Stage en entreprise

Le stage d'une courte durée de 112 heures effectué en fin de session permet de mettre en pratique une ou plusieurs compétences métiers enseignées.

Mise en œuvre réalisée en partenariat avec

