

Descriptif

Il est responsable de la prospection commerciale sur une région ou zone déterminée Il est tenu de fidéliser son portefeuille clientèle et le développer Il doit assurer la réalisation de ses objectifs annuels déclinés par mois. Il doit rendre compte périodiquement en renseignant le CRM.

OBJECTIFS

- En vue de cette formation, le candidat doit maîtriser les fonctions qui lui sont confiées à savoir :
 - Maîtrise des techniques de prospection et de ventes
 - Maîtrise des techniques de négociation
 - Maîtrise des techniques de communication
 - Savoir présenter le produit et le mettre en valeur
 - Savoir établir les comptes rendus relatifs aux RDV et résultats réalisés
 - Maîtrise du fonctionnement des logiciels CRM

Lieu :

Les locaux de l' EMBCI

Pré-requis :

- Avoir l'esprit commercial et le contact facile
- Bonne présentation et aisance en communication

Prix de la formation :

4800 DHS (payable à l'inscription)

Durée :

2 mois

Volume horaire :

48 heures

Intervenants :

Formation dispensée par des experts-métiers
Remise d'un certificat de fin de formation

Stage :

2 mois au sein d'une entreprise commerciale
(toute taille et tout secteur confondu)
+ Encadrement assuré par l'Etablissement

Débouchés :

- Sociétés commerciales de biens et de services
- Grandes surfaces / Commerces structurés

Pourquoi choisir ce métier ?

1

Larges opportunités de travail
dans tous les secteurs d'activité

2

Fonction stratégique et en pleine
évolution

3

Rôle majeur dans la transformation
sociale de l'entreprise