

Descriptif

Il a pour objectif de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise. Il définit la politique commerciale de l'entreprise, fixe les objectifs et dirige une équipe commerciale. Il établit le benchmark périodique. Il coordonne avec la direction financière les marges et les modalités de paiement. Il est chef d'équipe de commerciaux dont il assure la motivation et la formation pour atteindre les objectifs de ventes fixés par la direction.

OBJECTIFS

- En vue de cette formation, le candidat doit maîtriser les fonctions qui lui sont confiées à savoir :
 - Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise et fixer les objectifs des actions commerciales à mener
 - Prospecter de nouveaux clients et fidéliser les anciens
 - Promouvoir l'image et la notoriété de l'entreprise
 - Manager une équipe commerciale et savoir la motiver pour la réalisation de leurs objectifs
 - Maîtriser les techniques de négociation
 - Pratiquer une veille concurrentielle

Débouchés :

- Sociétés commerciales
- Grandes surfaces / Commerces
- Groupes hôteliers / Franchises...

Pourquoi choisir ce métier ?

1 Offres d'emploi nombreuses dans divers secteurs

2 Développer un capital relationnel important

4 En plus du salaire fixe qui peut varier selon la taille et le secteur d'activité de l'entreprise (tel que Le secteur du luxe qui peut être très rémunérateur), le salaire variable peut être aussi important voire plus selon les objectifs réalisés

Lieu :

Les locaux de l'EMBCI

Pré-requis :

- diplôme en économie, comptabilité, gestion ou commerce
- Connaissances de base en économie en banque et en finance

Prix de la formation :

6000 DHS (payable à l'inscription)

Durée :

2 mois

Volume horaire :

48heures

Intervenants :

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

Stage :

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

3 Mobilité dans l'emploi