

# Métiers de la vente et du commerce

## Niveau IV (Cycle long ou modulaire)

Négoventis niveau IV 2011 - CL

### FONCTIONS DANS L'ENTREPRISE

Relation commerciale auprès de particuliers, attaché(e) commercial(e) auprès de particuliers, assistant(e) administrati(ve) commercial (e), téléconseil et vente, conseiller (e) commercial (e),

#### SES OBJECTIFS :

- Etablir un plan de prospection à partir de fichiers
- Réaliser des ventes par téléphone ou en face à face
- Savoir gérer une commande et un dossier client de A à Z.
- Savoir informer clairement
- Pouvoir argumenter et négocier.
- Réaliser l'administration des ventes

#### PUBLIC

Salarié : Période de professionnalisation, CIF, DIF  
Demandeur d'emploi : Contrat de professionnalisation, DIF

#### Pré-requis :

- Titulaire d'un diplôme de niveau IV (toutes filières)
- Ou d'un niveau V avec une expérience professionnelle de 3 ans minimum.

#### DUREE / DATES

455 heures en centre de formation le reste en entreprise.  
Du 27 janvier 2011 au 16 décembre 2011  
A la Roche-sur-Yon

#### TYPE DE VALIDATION

Titre certifié niveau IV – « Technicien des Forces de Vente » Code NSF 312t JO 31/01/2006

#### COÛT

Demandeur d'emploi : nous contacter

Salarié d'entreprise : nous contacter

#### SELECTION : Tests et entretien

#### PEDAGOGIE

Travaux de groupe, suivi individuel, ateliers de travail, et **évaluations** tout au long du parcours.

### CONTENU DU PROGRAMME

#### Phase 1 : Acquisition des fondamentaux

- Séminaire d'intégration / communication **1,5 jours**
- Connaissance et fonctionnement de l'entreprise **3 jours**
- Eléments de base en gestion comptable et financière **3 jours**
- Connaître son marché et ses concurrents **3 jours**
- Prospecter **3 jours**
- Techniques de vente **3 jours**
- Gestion de la relation client **3 jours**
- Connaître son marché et ses concurrents **2 jours**
- Droit commercial **2 jours**
- E commerce et E business **2 jours**
- **Entretiens de vente 1 jour**

#### Phase 2 : Méthodologie de projet

- Construire un projet **3 jours**
- Conférences métiers et visites d'entreprises **2 jours**

#### Phase 3 : Plan d'action

- Pilotage d'un projet commercial d'entreprise **5 jours**
- Pilotage d'un plan de prospection commerciale **4 jours**
- Techniques de vente par téléphone **3 jours**
- Organisation et responsabilités sociétales **2 jours**
- Culture de l'innovation et de la veille **2 jours**
- Suivi des achats et de la logistique **4 jours**
- Maîtriser les outils informatiques et les écrits commerciaux **4 jours**
- E commerce E business **4 jours**
- Communication sur le projet **1 jour**
- **Soutenance 1 jour**