



### en Contrat de Professionnalisation

NEGOCIATION ET RELATION CLIENTS

#### **Domaines de compétences :**

Cette formation conduit à une qualification professionnelle dans la visite de la clientèle, la prospection pour la commercialisation de produits ou de services, la vente et la gestion de la relation client, la production de l'information commerciale, l'organisation et le management de l'activité commerciale, la mise en œuvre de la politique commerciale

#### **Postes et fonctions visés :**

Collaborateur, attaché commercial, chargé de clientèle, animateur d'une équipe de vente, responsable de secteur, animateur de réseaux fournisseurs ou grossistes, dans des entreprises de tous secteurs d'activité et de toutes tailles.

#### **Descriptif de la formation :**

- Culture et expression française
- Langue vivante étrangère
- Economie générale/Entreprise/Droit
- Enseignement professionnel :
  - Gestion de la clientèle,
  - Relation client,
  - Management de l'équipe commerciale,
  - Gestion de projet,
  - Informatique commerciale : Word, Excel, Quickbusiness, Sphinx.

#### **Profil du candidat :**

Sens de l'écoute, du contact et du relationnel, excellente présentation et maîtrise de l'expression, dynamique, esprit d'initiative, pratique, concret, organisé, enthousiaste, faculté d'autonomie, sens des responsabilités, esprit de challenge, aptitude à maîtriser les nouveaux outils de communication, mobile et disponible

**Vous serez embauché pendant 2 ans en contrat de professionnalisation au sein d'une entreprise partenaire.**

**Statut :** salarié (55 % à 80 % du SMIC suivant l'âge et le niveau)

**Coût de la formation :** gratuit pour le stagiaire (pris en charge par l'OPCA de l'entreprise)