

Business



Prep'Apprentissage - Attaché Commercial



Durée de la formation :
100 heures



Mentor individuel



Temps d'études conseillé à temps plein :
2 mois

OPENCLASSROOMS

Formation financée par :



FOND' ACTIONS JEUNES
CRÉDIT AGRICOLE
NORD MIDI-PYRÉNÉES
NOTRE TERRITOIRE VOTRE AVENIR

Projet 1 - 40 heures

Découvrez le métier de commercial

Vous venez d'être embauché comme commercial. Préparez votre présentation personnelle et tenez-vous au courant des dernières techniques de vente pour démarrer !

Compétences cibles

- Mettre en oeuvre les bonnes pratiques de personal branding
- Réaliser une veille sur les méthodes de vente
- Adopter une posture de commercial

Cours associés



Apprenez à apprendre

 Facile  6 heures

Être capable d'apprendre vite et bien est une compétence clé dans n'importe quel domaine. Suivez ce cours pour améliorer votre capacité d'apprentissage !



Initiez-vous aux techniques commerciales

 Facile  8 heures

Plongez dans tout le cycle de vente, de la prospection de nouveaux clients à la signature des contrats, en passant par le premier rendez-vous, la technique de SPIN selling et les négociations.



Développez votre personal branding

 Moyenne  10 heures

Les individus aussi peuvent avoir leur propre marque. Créez la vôtre pour gagner en notoriété et en autorité dans votre domaine.



Mettez en place un système de veille informationnelle

 Facile  4 heures

Apprenez à faire de la veille pour vous adapter aux évolutions de votre métier et à utiliser des outils de veille informationnelle.



Améliorez l'impact de vos présentations

 Moyenne  8 heures

Découvrez le design de présentation, avec des techniques de facilitation visuelle. Faites passer un message à impact émotionnel positif grâce à des diaporamas créatifs et modernes.

Projet 2 - 60 heures

Préparez votre plan d'action commercial

Votre responsable souhaite que vous réalisiez un plan de développement des ventes, en analysant votre marché et en sourçant des prospects qualifiés, via différents canaux.

Compétences cibles

- Analyser le marché d'un secteur
- Organiser une activité commerciale à l'aide d'un CRM
- Sourcer des prospects qualifiés

Cours associés



Pilotez une prospection commerciale efficace

 Facile  6 heures

Le travail du commercial commence par la prospection client. Réalisez votre plan de prospection, sourcez vos futurs clients et utilisez un fichier de prospection pour qualifier et relancer vos prospects.



Initiez-vous au marketing digital

 Facile  10 heures

Le marketing digital offre un arsenal d'outils et de techniques permettant de mener des actions toujours plus personnalisées, dont la performance est mesurable et donc améliorable.



Maîtrisez les fondamentaux d'Excel

 Facile

 8 heures

La maîtrise des fonctionnalités d'Excel est souvent indispensable. Prenez en main le logiciel puis allez plus loin avec les tableaux, les formules et les tableaux croisés dynamiques !



Gérez votre temps efficacement

 Facile

 12 heures

La gestion du temps est une compétence qui peut s'apprendre. Découvrez une série de lois du temps et de bonnes habitudes à prendre, et devenez plus performant et efficace dans votre travail.