



Programme détaillé

Objectifs de la formation

La formation INTRODUCTION à l'ACTION COMMERCIALE se décline en 5 modules théoriques et pratiques des techniques marketing et commerciales. Elle offre avec une dizaine de semaines en entreprise, l'opportunité d'acquérir les principales compétences professionnelles relatives à la vente et la négociation commerciale, à l'approche managériale d'une unité commerciale, à l'utilisation de technologies de l'information et de la communication, à la gestion de la relation client. A l'issue de la formation vous serez capables de :

- organiser et gérer des activités commerciales,
- définir des objectifs commerciaux,
- initier une politique commerciale,
- intégrer le métier de vendeur – manageur commercial,
- développer la clientèle d'une unité commerciale,
- intégrer les nouvelles techniques d'approche du client,
- maîtriser les outils d'aide à la vente (plan découverte de client, technique argumentaire, ...)

Vous développerez une grande capacité à communiquer et à négocier, ainsi qu'un sens de l'organisation et des responsabilités afin de gérer au mieux vos activités, votre temps et vos coûts, et d'animer l'équipe avec laquelle vous travaillerez dans une logique de réseau en privilégiant le travail coopératif.

Les métiers

Au sortir de cette formation, vous pourrez prétendre à occuper les postes de :

- Vendeur - négociateur en grande et petite distribution, dans les entreprises de service
- Chargé de clientèle
- Prospecteur de clientèle
- Adjoint de manageur de magasin
- Commercial sédentaire / itinérant

Une poursuite d'études est proposée afin d'approfondir les compétences commerciales par une préparation en deuxième année de BTS MUC, NRC ou TC ou encore par une intégration d'une formation supérieure selon votre profil. Une aide vous est apportée pour construire au mieux votre parcours.

Durée de la formation et évaluation

La formation d'Introduction à l'Action Commerciale de l'ITIC dure tout au long de l'année scolaire et se décompose en cinq modules d'évaluation. Vos compétences seront évaluées par un jury qui examinera vos résultats d'examens écrits semestriels et de soutenance orale de travaux faits en entreprise. Le jury est constitué de professeurs d'enseignements commerciaux et de professionnels d'entreprises.



Programme détaillé

- Module 1 - Management et Gestion Commerciale

Les fondements du Management	La constitution de l'équipe	Les calculs commerciaux
La fonction de Manager	L'animation de l'équipe	Le compte de résultat
L'organisation Managériale	Le cycle d'exploitation	Le compte bilan
L'organisation du travail	Les charges et les amortissements	L'analyse statistique (I)
L'équipe commerciale	La gestion des stocks	L'analyse statistique (II)

- Module 2 - Marketing et stratégie commerciale

La démarche marketing	Le consommateur	L'emballage et la stylisme
L'information commerciale	La segmentation	L'innovation
La mercatique relationnelle	Les produits et services	Le diagnostic stratégique
Les études mercatiques	La marque	La stratégie commerciale
L'étude du marché	La qualité	Le diagnostic commerciale

- Module 3 - Gestion de la Relation Client

Les unités commerciales	Le comportement du client (II)	L'évaluation de la valeur client
L'équipement et l'agencement	Le prix	Le suivi du client
La relation commerciale	La connaissance du client	La fidélisation du client
La typologie du client	Les données client	Le développement de la relation client
Le comportement du client (I)	La gestion des BDD client	Les nouvelles approches client

- Module 4 - Communication et Négociation Commerciales

Le contexte de la communication	La communication commerciale (I)	La préparation de la négociation
Le développement personnel	La communication commerciale (II)	L'engagement de la négociation
Les compétences relationnelles	La demande	L'argumentation
L'AT et la PNL	Les approches B to B et B to C	La conclusion de la négociation
Les outils de la communication	La négociation commerciale	La consolidation de la négociation

- Module 5 - Activités et Projet en Entreprise

Activités en entreprise	Communication par prospectus	Développement de C.A.
Gestion de projet	Etude de concurrence	Fidélisation de la clientèle
Mise en valeur d'une offre	Animation d'un site Internet	
Etude de satisfaction		
Opération de téléprospection		



Tarifs

CYCLE	TARIF ANNUEL	MODALITES
ACTIONS COMMERCIALES	2 990 €	Inscription : 760 € Rentrée : 970 € Solde en 2 x 630 €

Tarifs valables pour la formation initiale.

La formation en alternance est sans frais pour l'élève.