



INSTITUT DE  
FORMATION  
DES CCI  
DE LA MANCHE



## MÉTIERS VISÉS

- > Commercial
- > Attaché Commercial
- > Chargé de clientèle
- > Technico-commercial
- > Agent Commercial



## CONDITIONS D'ACCÈS

- > Être titulaire d'un BAC
- > ou en avoir le niveau
- > ou être diplômé d'un niveau V (CAP ou BEP) avec 3 années d'expérience professionnelle minimum

## TÉMOIGNAGE

### Benjamin

Ayant échoué au bac, et souhaitant acquérir des compétences dans le domaine commercial, j'ai décidé de suivre la formation « Technicien des Forces de Vente ». Au sein de mon entreprise d'accueil, j'ai exercé le métier de technico-commercial et j'ai pu ainsi mettre en pratique la partie théorique acquise en centre. Après l'obtention de ce diplôme, j'ai décidé de poursuivre en BTS NRC.



# Technicien des Forces de Vente

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Prospecter de nouveaux clients
- Conduire des entretiens de vente
- Organiser son travail et gérer les informations
- Assurer le suivi commercial et administratif de sa clientèle

## PARCOURS DE FORMATION

La formation est de **1 an** avec une période d'application pratique en entreprise. La durée du parcours de formation sera déterminée en fonction du contenu, défini à partir des attentes et du profil du stagiaire, des besoins de l'entreprise et des exigences du poste

## MODALITÉS DE FINANCEMENT

Cette formation peut être financée dans le cadre :

- D'un financement de la Région de Basse-Normandie et d'un co-financement de l'Union Européenne
- D'un congé individuel de formation (CIF) (salarié ou demandeur d'emploi)
- De l'alternance (contrat de professionnalisation)
- D'un financement individuel

Nos conseillers spécialisés vous apporteront toutes les informations utiles sur ces diverses possibilités

## VALIDATION

- Titre National enregistré au RNCP niveau IV (Bac)
- Portefeuille de compétences professionnelles

> Cette formation fait partie du Réseau CCI Négoventis, qui comprend 74 campus dans toute la France



INSTITUT DE  
FORMATION  
DES CCI  
DE LA MANCHE



## CONTACTS GROUPE FIM

**AGNEAUX** : 02 33 77 86 77

**CHERBOURG** : 02 33 78 86 88

**GRANVILLE** : 02 33 91 21 30

**SAINT-LÔ** : 02 33 77 43 50



LIEUX DE  
FORMATION  
GROUPE FIM  
**AGNEAUX**

[www.fim.fr](http://www.fim.fr)

| PR-LVMC-TFV-01 / B

VENTE - COMMERCE

## Technicien des Forces de Vente

### CONTENU DE LA FORMATION

#### PROSPECTER DE NOUVEAUX CLIENTS

- Appréhender le fonctionnement de l'entreprise et son offre
- Cerner les caractéristiques de son marché et de ses concurrents
- Identifier les clients potentiels à prospecter
- Détecter des besoins et prendre des rendez-vous utiles
- Être efficace et performant en prospection

#### CONDUIRE DES ENTRETIENS DE VENTE

- Préparer ses entretiens de vente
- Conduire des entretiens de vente jusqu'à leur conclusion
- Être convaincant et créer un climat favorable à la conclusion de la vente

#### ORGANISER SON TRAVAIL

#### ET GÉRER DES INFORMATIONS

- Organiser et planifier son travail
- Gérer les informations recueillies sur le terrain
- Rédiger des écrits professionnels
- Maîtriser les outils bureautiques utiles à la relation client
- Rendre compte de son activité à sa hiérarchie
- Connaître les différents statuts et types de contrats de l'attaché commercial

#### SUIVRE SA CLIENTÈLE

- Suivre et fidéliser sa clientèle
- Créer une relation durable avec sa clientèle

#### ANGLAIS

- Module dispensé en fonction des connaissances et de la pratique du candidat