Prospection, négociation et développement du portefeuille client à l'international

Eligible CPF

Bac+3

100% en ligne

Durée estimée*:
90h
4 mois

Tarif pour les particuliers :
1 390 € TTC

Lieu :
100% en ligne

Démarrage :
A tout moment de l'année

Certification :
Bloc de compétences
Niveau 6
(Bac+3)

En partenariat académique avec ESG

Maîtrisez les clés pour piloter le déploiement des actions de prospection commerciale et apprenez à conduire une négociation commerciale avec un prospect ou client...le tout dans un contexte international !

Vous serez capable de :

- Piloter le déploiement des actions de prospection commerciale à l'international
- Élaborer une approche de négociation commerciale pour un prospect/client
- Conduire une négociation commerciale avec un prospect/client
- Développer un portefeuille clients à l'international

Vous obtiendrez à l'issue de la formation :(?)

Attestation reconnaissant l'acquisition d'un bloc de compétences

Bloc de compétences 2 "Décliner la stratégie de développement du portefeuille client" du Titre RNCP "Responsable développement commercial" de ESG-ECOLES DE COMMERCE, niveau 6 enregistré au RNCP par arrêté du 11/07/2018 publié au Journal Officiel du 21/07/2018

Attestation de fin de formation studi & ESG

(?) : Sous réserve de réussite aux épreuves finales

Inclus dans votre formation :

- **Cours écrits et vidéos à la demande**
- **Accès illimité aux 4 000 cours du soir* en direct et replay**
- **Accompagnement pédagogique personnalisé**
- **Projets professionnels**
- **Coaching carrière**
- **Accès illimité à Studi + pendant 2 ans**
- **Frais de dossier et d'inscription****
- **Garantie Réussite 2 ans et Garantie Diplômé ou Remboursé*****

**Nombre moyen de cours du soir en direct observés sur les 12 derniers mois (organisés majoritairement à partir de 18h)*
***Hors Diplômes d'État*
****Voir les **CGV** Studi*
**** Sous réserve d'acceptation. Vous disposez d'un délai de rétractation. **Voir conditions**

*La durée en heures et en mois est une durée moyenne estimée pour la réalisation de la formation. La durée de réalisation effective peut être, selon chaque apprenant, inférieure ou supérieure à la durée estimée, sans incidence sur le tarif de la formation. La durée indiquée est donnée à titre indicatif et n'est pas contractuelle. Elle sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.
** Voir les CGV Studi

Programme détaillé

Mettre en place un plan de prospection

Le plan de prospection

La base de données

Le fichier de prospect

Trouver des prospects

La typologie de prospects

L'organisation de la prospection clientèle

Développer le portefeuille client

Le marketing international

Le développement à l'international

Le RGPD

La vie privée, e-réputation et identité numérique

L'étude des points de contact et du chemin consommateur

La détermination du processus d'achat en ligne

Concevoir des campagnes de prospection

Le marketing multicanal

Les principes du marketing direct

Les outils et supports du marketing direct

La génération de leads

Le lead nurturing

Les campagnes de prospection des clients

Mise en œuvre des campagnes de prospection

Application - Conception des campagnes de prospection

Préparer et structurer sa négociation

Les généralités sur le plan de vente

L'identification des opportunités

La négociation à l'international

Construire une stratégie de négociation

La stratégie de vente

Les techniques de vente et la négociation

Les différentes étapes du processus de vente

Les techniques d'argumentation en fonction des clients

Le traitement des objections

La négociation des achats

La méthode SONCAS(E)

Comprendre les facteurs clés de succès d'une négociation

Les enjeux du client/prospect

Construire un argumentaire

La valorisation des propositions

L'anticipation des arguments et objections

Application : Comprendre les facteurs clés de succès d'une négociation

Repérer et décoder les stratégies d'influence lors d'une négociation

Le diagnostic de la situation de négociation

Les jeux d'influence

La notion de directivité

Le pouvoir décisionnel

Les critères de décision d'achat

Concevoir une proposition commerciale

L'identification et la reformulation de la problématique du prospect

La formulation de l'offre

Les causes d'échec

Les différentes familles d'interlocuteurs

Le cycle de vente

La méthode C.A.M : Concevoir, Arbitrer, Modéliser

Application : Concevoir une proposition commerciale en immobilier

Développer un portefeuille clients à l'international

Types de prospects et gestion des contacts acquis par des moyens numériques

Mettre à jour les informations sur ses prospects

Animer un réseau de vente en fonction de la culture d'un pays

Actions spécifiques en fonction des partenaires

Les types de négociation en fonction des pays

Avoir les compétences pour négocier dans une langue étrangère

Se couvrir contre les risques

Gérer le financement à court terme

Modalités

Financement :

Salarié, demandeur d'emploi, étudiant, indépendant, quel que soit votre statut, il existe en France de nombreuses solutions pour financer jusqu'à 100% vos projets de formation. Selon votre situation, vous pouvez être éligible à un ou plusieurs dispositifs.
Contactez un conseiller en formation pour tester votre éligibilité et obtenir un financement jusqu'à 100%.

Conditions d'admission :

Pour entrer en formation préparant au Titre visé, le candidat doit :

- Etre titulaire d'une certification de niveau 5 d'un bac +2 ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 120 crédits ECTS avec une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum 24 mois

OU

- Être titulaire d'un Baccalauréat et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 36 mois

Examen :

Mois d'examen : Juin, Décembre
Lieu : En ligne
Pour valider l'acquisition du bloc de compétences, le candidat sera évalué selon les modalités suivantes :

- Réalisation d'un dossier de mise en situation professionnelle de 10 à 20 pages portant sur un cas entreprise
- Réalisation d'une vidéo de 10 minutes afin de conduire un entretien de négociation commerciale

Certification :

Certification : Bloc de compétences 2 "Décliner la stratégie de développement du portefeuille client" du Titre RNCP "Responsable développement commercial" de ESG-ECOLES DE COMMERCE, niveau 6 enregistré au RNCP par arrêté du 11/07/2018 publié au Journal Officiel du 21/07/2018
Certificateur : ESG-ECOLES DE COMMERCE
Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences

Déroulement et accompagnement des formations

Déroulement de la formation

- **Inscription** et démarrage tout l'année
- **Possibilité de se connecter de façon illimitée** et à tout moment dans le cadre du complément de la formation et au-delà des heures de formations prévues,
- **Planning individualisé** en fonction des contraintes de l'apprenant et selon la fin de formation contractuelle (tel que vu avec le conseiller pédagogique et affiché sur la plateforme de formation dans la rubrique planning).
- Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera **différentes activités d'apprentissage** FOAD portées par la plateforme de formation en ligne et par les applications mobiles mises à disposition par STUDI. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique de STUDI et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.
- **Accompagnement** à la recherche de stage.

Accompagnement personnel et individualisé, avec :

- **Un accès illimité** à la plateforme de formation digitale et sur applications mobiles, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement, est offert à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- **Un accompagnement individuel** régulier de la part de l'équipe de l'Education Team : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les conseillers pédagogiques de la Student Success et suivi de l'assiduité par les assistants de formation de la Training assistance.
- **Des formateurs, enseignants et professionnels** choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 24h ouvrées maximum, avec réponse aux forums des cours, messageries privées, animation de live pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- **La première communauté française** d'apprentissage en ligne pour une collaboration et progression entre pairs.
- **Des applications web et mobiles IOS/Android.**
- **Un accompagnement personnalisé** vers l'emploi par le Career Center.

Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.

Accessibilité handicap

Pour tout besoin spécifique en termes d'adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, d'aménagement des évaluations et des examens, ou encore de renforcement des appels de coaching, etc, une équipe de correspondants-référents handicap est à la disposition de l'apprenant via handicap@studi.fr