

Conseiller(ère) commercial(e) - COM

Enjeux : Le commercial se déplace de clients en clients pour prospecter, vendre en face à face les services ou les produits de son entreprise.

Objectif :

- Prospecter un secteur de vente
- Accompagner le client et lui proposer des produits et des services

Contenu :

- Prospecter un secteur de vente
- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
- Mettre en œuvre la démarche de prospection
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- Accompagner le client et lui proposer des produits et des services
- Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Fidéliser en consolidant l'expérience client
- Prospecter à partir du plan d'actions commerciales (PAC) de l'entreprise
- Mettre en valeur l'image de l'entreprise et contribuer à sa notoriété
- Fidéliser son portefeuille client
- Concevoir des offres commerciales de manière proactive

Durée : 906 heures

Modalités : Hybride (présentiel et/ou distanciel)

Tarif : Nous consulter pour un devis