

## COMMERCIAL MULTIFILIÈRES - VENDEUR SÉDENTAIRE

### PROGRAMME DE FORMATION

#### MODULE 1 : COMMUNICATION

- Bases élémentaires de la communication :
  - Analyse transactionnelle : "Qui sommes nous ?",
  - PNL : "Nos sens dans la communication",
  - Morphopsychologie : "Qui est l'autre ?",
  - La motivation et les besoins : "Quels éléments nous poussent à agir ?",
  - L'écoute : "La base de la communication",
  - La parole "Parler est un sport",
  - Gestion du stress, la gestuelle, attitudes et comportements,
  - La communication : "Profil Emetteur/Récepteur"
- Applications des notions de base dans le secteur spécifique
- Principes d'éthique et de déontologie
- Communication spécifique interprofessionnelle - Communication interne et externe à l'Entreprise
- Publicité dans le secteur commercial

#### MODULE 2 : TECHNIQUES DE VENTE

- La vente et ses outils (traitement des objections, verrouillage des contrats de vente)
- Le vendeur est un professionnel
- Vendre ou faire acheter, l'art de la négociation

#### MODULE 3 : ACTIONS COMMERCIALES SPÉCIFIQUES

- L'approche du marché : principe, méthodologie, statistiques, et notions de calcul de probabilité
- L'étude qualitative et quantitative
- Le Marketing mix : prix, produits, publicité, distribution, et promotion
- Le plan d'action commercial
- L'étude de cas.- stratégie, axe de communication et positionnement par rapport à la concurrence
- La gestion du secteur, du temps, de la clientèle (fichiers, organisation des tournées et fréquence des visites)

#### MODULE 4 : TERRAIN - STAGE EN ENTREPRISE

- L'approche terrain : discussions et rencontres avec des cadres commerciaux
- Suivi en entreprise : tutorat

#### VALIDATION DES ACQUIS DE LA FORMATION

- Notes obtenues en contrôle continu des connaissances
- Certificat de stage - Attestation de formation
- ACP / Attestation de Compétence Professionnelle