

CARRIÈRE



PRÉPARATION À UNE QUALIFICATION AUX MÉTIERS DE LA VENTE, COMMERCE ET DE TECHNICO-COMMERCIAL



NIVEAU D'ENTRÉE

Sans prérequis

Attention cependant, la formation
TECHNICO-COMMERCIAL est accessible
aux titulaires d'un niveau 4 ou aux personnes
possédant une expérience de la vente ou du
commerce



MÉTIERS CIBLES

Dynamique de développement continu des
compétences, en facilitant la poursuite de
formation

- Commercial
- Technico-Commercial

EN QUELQUES MOTS

La formation PRÉPARATION permet stagiaires d'acquérir les compétences fondamentales en techniques de vente, négociation, gestion de la relation client, et de consolider la posture professionnelle, prérequis nécessaires à l'entrée en formation QUALIFIANTE pour l'exercice du métier de Commercial ou de TECHNICO-COMMERCIAL.

PROGRAMME

ATOUTS MÉTIER

- Module 1- Panorama des métiers du commerce
- Module 2- Techniques de vente
- Module 3- Relation client
- Module 4- Négociation

ATOUTS TRANSVERSES

Module 1- Communication interpersonnelle et technique
Module 3- Interactions professionnelles
Module 4- RSE

ATOUTS PARCOURS

Module 1- Référent formation
Module 2- Validation
Module 3- Employabilité

PARCOURS EN ENTREPRISE

210 heures en centre de formation et 70 heures en
entreprise

MODALITÉ D'ÉVALUATION

- Mise en situations
- Étude de cas
- Learning By Doing
- Jeux de simulation
- Gestion de projets
- Suivi en entreprise

*Collaboration avec
une entreprise
partenaire visant le
partage d'expérience
et l'immersion
concrète des
apprentissages dans
un environnement
professionnel*

MODALITÉ D'ÉVALUATION

Projet de fin de formation orienté
client/ Etude de cas, d'une situation
de vente ou de mise en œuvre d'une
stratégie commerciale (la nature de
l'étude de cas est individualisée et
déterminée en fonction du parcours
et des acquis évalués en continu au
cours de la formation)

Bilan de la période en entreprise

VOIE D'ACCÈS

PRF PLAN REGIONAL DE FORMATION



CARRIÈRE



CARRIÈRE BY AFPAM, C'EST AUSSI...

POUR LES DEMANDEURS D'EMPLOI

Des formations pour accélérer votre retour à l'emploi, que ce soit via le programme régional de formation ou en accès individuel à toute notre offre. Développez vos compétences en commercial, relation client, marketing, ou distribution, pour construire un avenir professionnel solide et aligné avec les besoins du marché.

POUR LES PERSONNES EN ACTIVITÉ

Grâce au plan de développement des compétences, nos formations accompagnent les collaborateurs dans leur évolution. Que ce soit en négociation, relation client, management, ou e-marketing, elles permettent de renforcer l'expertise métier et de préparer les prochaines étapes de leur carrière.

POUR LES CADRES ET DIRIGEANTS

Des programmes dédiés à la stratégie et au leadership, pour maîtriser les outils de pilotage d'équipe, de gestion de projets complexes et de transformation digitale. Ces formations visent à répondre aux défis d'un environnement en constante mutation.



ACCESSIBILITÉ

Locaux totalement accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question d'accessibilité et d'adaptation des moyens pédagogiques, logistiques, aménagements de certification, mises en relation pour l'adaptation du poste de travail, vous pouvez contacter notre référente handicap :

Référente handicap

Isabelle SAILLARD

Responsable Formation

isabelle.saillard@afpam-formation.fr



CONTACT

Groupe AFPAM Formation

4 rue Jules Méline,
51430 BEZANNES

Tél. 03 26 86 26 26

contact@afpam-formation.fr
www.afpam-formation.fr