Livret personnel de compétences

Formation Développement commercial et stratégie de vente

Ce livret personnel de compétences a pour objectif de permettre au stagiaire de suivre sa progression tout au long de la formation.
Il permet au stagiaire de se positionner par rapport aux compétences attendues à la fin de la formation.
Ce positionnement est personnel et s'enrichit au fil des apports et échanges avec le formateur.
Ce livret sera rempli tout au long de la formation par le stagiaire.
Les tableaux de compétences seront également remplis en parallèle par le formateur puisqu'ils serviront à établir un diagnostic final sur les connaissances acquises au cours de la formation.

Objet du référentiel pédagogique

Ce référentiel pédagogique présente l'ensemble des compétences évaluées dans les domaines et sous-domaines de la formation.
Il précise les compétences techniques attendues à la fin de la formation.

Résumé

Le développement commercial et la stratégie de vente demandent une organisation claire et des méthodes adaptées au marché ciblé. Cette formation permet de structurer une démarche commerciale complète, depuis l'analyse du marché jusqu'au suivi des résultats. Les participants apprennent à définir une stratégie, à organiser leur prospection et à conduire leurs actions de vente avec méthode.

Objectif de la formation

Domaine	A	ECA	NA	Remarque
Définir une stratégie de développement commercial adaptée à son marché				
Construire un plan d'actions commercial structuré				
Mettre en œuvre une prospection efficace et organisée				
Conduire un entretien de vente et négocier avec méthode				

A = Acquis
ECA = En cours d'acquisition
NA = Non acquis

Contenu de la formation

Domaine	A	ECA	NA	Remarque
Module 1 – Définir sa stratégie de développement commercial				
Module 2 – Construire son plan d'actions commercial				
Module 3 – Organiser et piloter la prospection				
Module 4 – Maîtriser l'entretien de vente				
Module 5 – Négocier et fidéliser dans la durée				

A = Acquis
ECA = En cours d'acquisition
NA = Non acquis