

<b>PUBLIC CONCERNE</b>	Toute personne évoluant dans le domaine du bâtiment ou souhaitant une reconversion professionnelle.		
<b>MODALITES DE FORMATION</b>	MODE PRÉSENTIEL INTER (Ivry sur Seine,94200 ou Saint-Denis,93200) ou INTRA	MODE DISTANCIEL SYNCHRONES (Cours en direct avec un formateur)	MODE DISTANCIEL ASYNCHRONES (Cours sur support audiovisuel)
<b>VALIDATION DE LA FORMATION</b>	- Délivrance d'une attestation de formation - Délivrance d'un certificat de compétence professionnel (Compétences 1,2 & 3) avec la possibilité d'obtenir le titre professionnel de Négociateur technico- commercial (BAC+2) du Ministère du travail		

## Programme de formation

### Organiser un plan d'actions commerciales

 Durée : **3 jours**

 Tarif : **1 500 € HT / participant**

Méthodologie : Participation active, recours aux outils numériques, travail sur logiciel dédié,

 Horaire : **09 h - 13 h & 14 h - 17 h**

 Effectif : **8 personnes maximum**

### Mettre en œuvre des actions de fidélisation

 Durée : **3 jours**

 Tarif : **1 500 € HT / participant**

Méthodologie : Participation active, recours aux outils numériques, travail sur logiciel dédié

 Horaire : **09 h - 13 h & 14 h - 17 h**

 Effectif : **8 personnes maximum**

### Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

 Durée : **5 jours**

 Tarif : **2 500 € HT / participant**

Méthodologie : Participation active, recours aux outils numériques, travail sur logiciel dédié

 Horaire : **09 h - 13 h & 14 h - 17 h**

 Effectif : **8 personnes maximum**

<b>PUBLIC CONCERNE</b>	Toute personne évoluant dans le domaine du bâtiment ou souhaitant une reconversion professionnelle.		
<b>MODALITES DE FORMATION</b>	MODE PRÉSENTIEL INTER (Ivry sur Seine,94200 ou Saint-Denis,93200) ou INTRA	MODE DISTANCIEL SYNCHRONE (Cours en direct avec un formateur)	MODE DISTANCIEL ASYNCHRONE (Cours sur support audiovisuel)
<b>VALIDATION DE LA FORMATION</b>	- Délivrance d'une attestation de formation - Délivrance d'un certificat de compétence professionnel (Compétences 1,2 & 3) avec la possibilité d'obtenir le titre professionnel de Négociateur technico- commercial (BAC+2) du Ministère du travail		

## Programme de formation

### Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique

 Durée : **3 jours**

 Horaire : **09 h - 13 h & 14 h - 17 h**

 Tarif : **1 500 € HT / participant**

 Effectif : **8 personnes maximum**

Méthodologie : Participation active, recours aux outils numériques, travail sur logiciel dédié,

### Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés

 Durée : **3 jours**

 Horaire : **09 h - 13 h & 14 h - 17 h**

 Tarif : **1 500 € HT / participant**

 Effectif : **8 personnes maximum**

Méthodologie : Participation active, recours aux outils numériques, travail sur logiciel dédié

### Négocier une solution technique et commerciale

 Durée : **5 jours**

 Horaire : **09 h - 13 h & 14 h - 17 h**

 Tarif : **2 500 € HT / participant**

 Effectif : **8 personnes maximum**

Méthodologie : Participation active, recours aux outils numériques, travail sur logiciel dédié