

PLAN D'ÉTUDES

FORMATION QUALIFIANTE NÉGOCIATEUR COMMERCIAL

Pré-requis :
18 ans
minimum

Durée théorique :
6 mois
(inscription garantie pendant 3 ans)

Nombre d'heures de formation :
600 heures

Objectif de formation

Le Négociateur commercial est chargé de la mise en oeuvre de la stratégie commerciale et du développement des ventes d'une entreprise. Il prospecte les sociétés du secteur dont il a la charge et commercialise les produits et services en fonction des objectifs fixés. Ses missions s'articulent autour de 4 grands domaines :

- Analyse du marché et pilotage des actions de communication, d'acquisition et de fidélisation des clients
- Gestion de la relation clients, de la prospection à la fidélisation
- Management des forces de vente sous sa direction
- Définition des objectifs, suivi et administration commerciale

Formation qualifiante

Cette formation qualifiante, conçue spécifiquement par ENACO et délivrée intégralement en ligne sur le campus eTrotter, a pour objectif de vous former au métier de négociateur commercial.



Stage

Dans le cadre de cette formation qualifiante, le stage n'est pas obligatoire, mais vivement conseillé.

Si vous choisissez de réaliser un stage, celui-ci ne pourra excéder 6 mois au sein de la même entreprise et par année d'enseignement.

Organisation de la formation

Le programme de formation est structuré en cours qui comportent chacun plusieurs séquences. Chaque cours comporte des exercices auto-corrigés de type QCM pour vérifier l'assimilation des connaissances (en moyenne 1 exercice par séquence). A la fin de chaque cours, vous devrez réaliser, pour vous entraîner, les devoirs notés et corrigés par vos professeurs (en moyenne 2 devoirs par cours).

Validation de la formation

La validation de la formation est assujettie à la réalisation de la totalité des devoirs inclus dans le programme et à l'obtention d'une moyenne générale minimale de 12/20. Votre attestation de réussite vous sera ensuite transmise par ENACO.

PROGRAMME DE LA FORMATION NÉGOCIATEUR COMMERCIAL*

Enseignement professionnel	Modules
Communication globale	<ul style="list-style-type: none"> • Communication interne (contribution à l'efficacité, à la cohésion et à la motivation) • Communication externe (contribution à la valorisation de l'image de l'entreprise)
Gestion de la relation client	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse comportementale du consommateur et communication interpersonnelle • Les techniques de négociation
Informatique commerciale	<ul style="list-style-type: none"> • E-mailing et tableau de bord • Les logiciels • Droit informatique
Les techniques de développement commercial	<ul style="list-style-type: none"> • Principes fondamentaux • Le produit et le prix • La stratégie d'achat de l'entreprise et la logistique • La communication commerciale
Les techniques de management commercial	<ul style="list-style-type: none"> • L'organisation commerciale et son management dans l'entreprise • La mise en place et la gestion d'une force de vente • L'organisation de l'activité personnelle du manager et le contexte réglementaire du management de l'équipe • L'organisation de l'équipe • Le management de projet
Langue Vivante 1 (Anglais, Espagnol ou Italien)	<ul style="list-style-type: none"> • Anglais Spécialité négociation : The global company ; The global consumer ; Emerging countries ; Environmental issues and transports ; The world company • Espagnol : La expresión del pasado ; Impersonalidad y proposiciones de relativo ; Las particularidades del subjuntivo español ; Expresando el gerundio y ubicándose ; Presosiciones, modo y cantidad ; Proposiciones subordinadas e indefinidos (poco, alguno, diversos, otro) ; Comparando y vinculando ; ¿Ser o estar? Perífrasis con infinitivo ; La expresión de la obligación y el cambio. El verbo dar ; La expresión del futuro, de la condición y de la negación • Italien : Grammaire ; Conjugaison ; La phrase

* Contenu pouvant évoluer en fonction des modifications du référentiel ou du programme