



Objectifs de la formation et évaluations

Objectifs	Évaluation(s) par les formateurs(trices)
<p>À l'issue de la formation, en tenant compte des recommandations de son manager sur les objectifs globaux de l'entreprise et de l'ensemble des informations recueillies dans le cadre d'études, l'apprenant est capable d'exécuter Plan d'Action Commercial (PAC) en veillant à sa cohérence avec les objectifs à atteindre.</p> <p>Concrètement, il est capable :</p> <ul style="list-style-type: none">• D'Analyser et présenter la vision de l'entreprise dans le cadre de son développement ;• D'identifier les cibles potentielles, d'établir une liste de critères à analyser afin de mener une étude de marché sur le secteur concerné, tout en prenant en compte les forces et les faiblesses de l'unité ;• De présenter une stratégie commerciale et marketing à mettre en œuvre en vue d'atteindre les objectifs dans le respect des délais impartis ;• Suite aux analyses de son manager sur les études réalisées et en s'appuyant sur les résultats des données recueillies, d'effectuer les actions commerciales requises ;• De Veiller régulièrement aux résultats des ventes, en conformité avec le seuil de rentabilité défini par le manager ;• De Lire le chiffre d'affaire effectué et de le comparer avec les objectifs fixés pour soumettre un reporting au manager ;• D'Assurer le merchandising.	<p>En tenant compte des recommandations de son manager sur les objectifs globaux de l'entreprise et de l'ensemble des informations recueillies dans le cadre d'études, il est capable d'exécuter Plan d'Action Commercial (PAC) en veillant à sa cohérence avec les objectifs à atteindre.</p> <ul style="list-style-type: none">• Le candidat doit présenter, tout ou partie, des productions suivantes :• Un Plan d'Action Commercial (PAC) ;• Une étude de marché ;• Une synthèse des objectifs commerciaux de l'entreprise ;• Un projet d'espace commercial ou événementiel, en conformité avec les normes et réglementations en vigueur.



A l'issue de la formation, dans le cadre du développement économique de l'entreprise, sous la responsabilité du manager, le formé est capable de gérer un portefeuille de clients et de partenaires, d'assurer les actions de fidélisation et d'évaluer la qualité des prestations réalisées.

- Etablir une liste de critères cohérents pour identifier les cibles à atteindre ;
- Dans le cadre du suivi des relations avec les fournisseurs, vérifier la qualité des services et produits délivrés ;
- Mettre en œuvre les moyens marketing et commerciaux pour prospecter de nouveaux clients ;
- A partir des informations recueillies dans les fichiers clients, identifier les besoins/attentes et faire preuve de force de proposition ;
- En fonction des litiges rencontrés, traiter les demandes dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise en faisant preuve d'une écoute active et en suivant les recommandations du manager.
- Analyser le degré de satisfaction des clients et établir des actions promotionnelles pour fidéliser les relations

Dans le cadre du développement économique de l'entreprise, sous la responsabilité du manager, il est capable de gérer un portefeuille de clients et de partenaires, d'assurer les actions de fidélisation et d'évaluer la qualité des prestations réalisées.

- Le candidat doit présenter, tout ou partie, des productions suivantes :
- Un plan de prospection ;
- Des documents de suivi des fournisseurs, rédigés en anglais ou en mandarin ;
- La composition des critères devant être présents dans un fichier prospects ;
- Un plan d'actions de fidélisation de la clientèle.



A l'issue de la formation, en conformité avec la législation en vigueur, et en fonction des objectifs de l'entreprise, l'apprenant est capable d'établir les offres commerciales et d'assurer le suivi qualité de chaque vente réalisée, puis d'en faire un retour à son manager.

Concrètement, il est capable de :

- Établir les différentes caractéristiques techniques du produit ou service ;
- Savoir traduire les caractéristiques en avantages pour le client ;
- Hiérarchiser les arguments majeurs et mineurs ;
- Lister les freins à la conclusion du contrat en vue d'anticiper les objections ;
- Avec l'aide du manager et des experts juridiques ou financiers, de formaliser les contrats commerciaux en respectant la législation du pays concerné ;
- D'effectuer le suivi des contrats négociés et d'évaluer la conformité des prestations délivrés

A l'issue de la formation, en s'appuyant sur les objectifs commerciaux et stratégiques de l'entreprise, il est capable d'aider son manager à mettre en place un plan de recrutement efficace et à coordonner le rôle de chacun en fonction des compétences pour optimiser la performance de l'activité commerciale.

Concrètement, en concertation avec son manager, il est capable :

- De coordonner le travail entre chaque membre de l'équipe en prenant en compte leurs compétences et en spécifiant le rôle attendu de chacun pour atteindre les objectifs fixés
- D'Aider le manager à la définition d'un plan de formation cohérent pour optimiser les capacités de chacun à atteindre les objectifs qui leur sont assignés ;
- D'Animer des réunions d'informations permettant de contribuer à une meilleure implication des employés ;
- D'établir des actions internes pouvant motiver les employés ;
- D'effectuer un suivi administratif lié à l'activité des personnes et à leur contrat de travail

En conformité avec la législation en vigueur, et en fonction des objectifs de l'entreprise, l'apprenant est capable d'établir les offres commerciales et d'assurer le suivi qualité de chaque vente réalisée, puis d'en faire un retour à son manager

- Le candidat doit présenter, tout ou partie, des productions suivantes :
- Un argumentaire commercial détaillé ;
- Un contrat type pouvant servir une vente entre l'entreprise et son client.

En s'appuyant sur les objectifs commerciaux et stratégiques de l'entreprise, il est capable d'aider son manager à mettre en place un plan de recrutement efficace et à coordonner le rôle de chacun en fonction des compétences pour optimiser la performance de l'activité commerciale

- Le candidat doit présenter, tout ou partie, des productions suivantes :
- Une ou plusieurs fiches de poste, reprenant les objectifs, compétences et capacités liées au poste ;
- Un plan de formation personnalisé
- Un modèle de grille d'évaluation pour évaluer la performance de chacun



A l'issue de la formation, en s'appuyant sur les objectifs commerciaux définis par le manager, l'apprenant est capable d'analyser et reporter la performance de l'activité commerciale.

Concrètement, sous les directives du manager, il est capable :

- D'utiliser des indicateurs globaux et intermédiaires qui serviront au pilotage du PAC ;
- D'Effectuer des travaux comptables journaliers,
- D'identifier les écarts entre les résultats intermédiaires et les objectifs à atteindre
- De proposer à son manager des actions complémentaires pour réajuster le PAC défini au préalable.

En s'appuyant sur les objectifs commerciaux définis par le manager, l'apprenant est capable d'analyser et reporter la performance de l'activité commerciale

- Le candidat doit présenter, tout ou partie, des productions suivantes :
- Une analyse d'un compte d'exploitation avec le calcul du seuil de rentabilité ;
- Des tableaux de reporting mensuels