

FORMATION VENTE : INITIATION COMMERCIALE

Les métiers de la vente

VNT.14

PUBLIC CONCERNÉ

22/09/2010 - 23/09/2010
15/12/2010 - 16/12/2010

- Cabinets de recrutement
- Agences d'intérim
- Ressources Humaines

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Différencier les différents métiers de la vente
- Assimiler les spécificités de chaque profession

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques et pratiques
- Quiz
- Questionnaires

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis nécessaire

FORMATION INTRA

Prix HT par Jour : 1340€
Durée conseillée : 1 jour
Participants : 6

FORMATION INTER

Prix HT par session : 510€
Durée : 1 jour
Dates des sessions :

PROGRAMME

- La vente BtoB vs BtoC
- Le panorama des différents métiers de la vente
 - Commercial sédentaire
 - Commercial grands comptes
 - Commercial export
 - Commercial junior
 - Attaché commercial

Technico-commercial
Ingénieur commercial
Délégué commercial
Conseiller commercial
Chef de marché
Animateur réseau
Chef de secteur
Chef d'agence
Responsable des ventes
Business development manager
Sales representative
Acheteur
Télévendeur
Chef des ventes

• Les spécificités de chaque profession commerciale

Autres intitulés
Définition du métier
Formation et expérience
Lieu d'exercice de l'activité
Entreprises concernées
Rémunération
Missions spécifiques
Personnalité et qualités
Compétences techniques et outils de travail

CENTRE NATIONAL DE LA FORMATION - CONSEIL EN ENTREPRISE CNF - CE
38 RUE DES MATHURINS PARIS - AGENCE DE MARNE LA VALLEE : 01.64.21.09.94
Internet : www.cnfce.com E-mail : info@cnfce.com - FAX : 01.64.72.03.69