



FORMATION INITIALE
16 SEMAINES DE STAGE

NÉGOCIATION & DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

★ OBJECTIF

Être en capacité de mener, en autonomie, une relation commerciale (professionnels et/ou particuliers), en face-à-face avec le client, mais également via toutes les approches commerciales à distance (vente en ligne, réseaux sociaux, forums, blogs...).

★ MISSIONS DU COMMERCIAL 3.0

- Mener des actions de prospection en face-à-face et par téléphone,
- Conduire des entretiens de négociation,
- Suivre et fidéliser un portefeuille clients pour le faire prospérer,
- Assurer la veille commerciale,
- Créer et organiser des événements pour dynamiser les ventes et le réseau,
- Animer et gérer la relation commerciale à distance,
- Effectuer des reportings commerciaux...

★ ENSEIGNEMENTS DISPENSÉS

- Relation client à distance & digitalisation
- Relation client & négociation-vente
- Relation client et animation de réseaux
- Culture économique, juridique et managériale
- Culture générale & expression

★ DÉBOUCHÉS

- Chargé(e) de clientèle banque et assurance,
- Agent immobilier,
- Assistant(e) commercial(e), commercial(e)

★ CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire du baccalauréat
- Sélection sur dossier
- Inscription sur ParcoursSup

