

PROGRAMME DE FORMATION

Technico-Commercial, l'Activité du Chargé d'Affaires

L'objectif de cette formation est de transmettre les outils nécessaires pour assurer l'interface entre l'entreprise et ses marchés et la compréhension du besoin client et la réponse de la société, du fournisseur par rapport au produit proposé.

PUBLIC :

Professionnels, personnes en recherche d'emploi, reconversion

NOMBRE DE PARTICIPANTS : 3 à 10

PRÉ- REQUIS : Aucun

DURÉE : 1 jour

ORGANISATION :

Délais d'accès : 1 à 2 mois après votre prise de contact selon disponibilité des participants.

Modalités : En présentiel

TARIFS : nous consulter

INTERVENANT : Mr Laurent FOUCAUD

Formateur en Vente et Marketing Industriel

MAIL : contact@aurigaformation.com

SITE INTERNET : www.aurigaformation.com

ACCESSIBILITÉ : En cas de besoin d'adaptation particulier, veuillez nous contacter

OBJECTIFS ET CONTENU DE LA FORMATION :

1 – Découvrir et comprendre les spécificités du métier

- Introduction et Définition
- Cinq fonctions essentielles qui caractérisent son activité

2 - Environnement professionnel du technico-commerciale

- Se repérer dans les emplois et entreprises
- Identifier les compétences et aptitudes essentielles

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

La formation alterne :

- Théorie
- Mise en situation
- Des échanges et des exemples

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Diaporama, exercices, exposé, démonstration
Mise en situation

APPRÉCIATION DES RÉSULTATS :

- Questionnaire en amont
- Quiz
- Enquête de satisfaction à chaud