

PROGRAMME DE FORMATION

Technico-Commerciale, ASPECT TECHNOLOGIQUE

L'objectif de cette formation est de transmettre les outils nécessaires pour obtenir les outils de la communication technique

PUBLIC :

Professionnels, personnes en recherche d'emploi.

NOMBRE DE PARTICIPANTS :

3 à 10

PRÉ- REQUIS : Compétence commerciale ou technique

DURÉE : 1 jours

ORGANISATION :

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

Modalités : En présentiel au centre d'Auriga Formation à MEYZIEU

TARIFS : 900€ HT

Nous consulter

PARCOURS PEDAGOGIQUE :

- Questionnaire en amont
- Présentiel
- QCM

INTERVENANT :

Mr Laurent FOUCAUD

Formateur en Vente et Marketing Industriel

MAIL : Direction@aurigaformation.com

SITE INTERNET : www.aurigaformation.com

ACCESSIBILITÉ :

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

OBJECTIFS & CONTENU DE LA FORMATION :**1. Comprendre les spécificités technique du métier industriel**

- Milieu et vocabulaire de la spécialité industriel
- Environnement professionnel
- Langage, us et coutume
- Organisation du travail

2. Identifier les spécificités de chaque produit :

- Réaliser une analyse fonctionnelle d'un produit
- Savoir assurer la sécurité physique des clients lors de l'utilisation des produits
- Connaître les typologies et caractéristiques des produits
- Le développement durable en tant que technico-commerciale
- Expliquer la compétitivité des produits et le suivi de production

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

La formation alterne :

- Théorie
- Mise en situation
- Echanges et exemples

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Échanges, exposé, démonstration

APPRÉCIATION DES RÉSULTATS :

Enquête de satisfaction à chaud