

Une formation de **COMMERCIAL(E)**

Généraliste de la Relation Client En Face à Face et à Distance

Statut **SCOLAIRE** ou **Statut APPRENTI**

Compétences à développer en entreprise :

BLOC 1 : RELATION CLIENT ET NEGOCIATION VENTE

- **Mettre en place une démarche de prospection (1)**
- **Négocier et vendre (1)** (1) **compétence obligatoire**
- Animer un espace commercial
- Organiser ou participer à un événement commercial (Portes ouvertes, salon, soirée VIP ...)

BLOC 2 : RELATION CLIENT A DISTANCE ET DIGITALISATION

- Produire et publier des contenus digitaux
- Dynamiser un site de e-commerce (valoriser en ligne l'offre, les promotions commerciales ...)
- Impulser, entretenir et dynamiser une e-relation : par mail, newsletter, forum, site, réseaux sociaux
- Animer un réseau social (Facebook, Tweeter ...)

BLOC 3 : RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RESEAUX

- Implanter et/ou promouvoir l'offre chez les distributeurs
- Participer au développement d'un réseau de partenaires
- Développer et animer un réseau de vente directe (au domicile du client ou sur son lieu de travail)

Une formation adaptée à vos attentes :

Pour l'ÉTUDIANT(E)

- ✓ Développer des compétences commerciales
- ✓ Valider un niveau BAC + 2

Pour l'ENTREPRISE

- ✓ Répondre à un besoin réel
- ✓ Accroître le chiffre d'affaires

Une collaboration étroite avec les Professeurs du BTS NDRC