



PARCOURS

Je réalise les missions quotidiennes d'un service commercial

30
FORMATIONS VIDEO
de 7 min en moyenne



**DES APPORTS
THEORIQUES**

en format PDF



**Environ 6h30m
pour se former**

PREREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

- Connaître les tâches quotidiennes d'un(e) assistant(e) commercial(e)

PUBLIC VISE

- Personnes voulant se spécialiser en commercial
- Candidats aux titres professionnels Assistant commercial, Assistant manager d'unité marchande et aux BTS MCO et SAM

EXPERTS FORMATEURS

Ce parcours est conçu à partir de vidéos enregistrées par des spécialistes de la vente et du commercial et diffusées sur Youtube. Forces a sélectionné les vidéos pour leur pertinence et les a ordonnancées pour couvrir l'ensemble des tâches réalisées par un assistant commercial.

LES 30 FORMATIONS DE VOTRE PARCOURS EN DETAIL

- 1/ Je sais me présenter
- 2/ Je sais présenter mon entreprise
- 3/ Je sais présenter les produits et services de mon entreprise
- 4/ Je connais les conditions générales de vente de mon entreprise
- 5/ J'accueille professionnellement des clients au téléphone en français
- 6/ J'accueille des clients au téléphone en anglais
- 7/ J'accueille professionnellement un client français au bureau
- 8/ J'accueille un client en anglais
- 9/ Je pratique l'anglais commercial des affaires 1
- 10/ Je pratique l'anglais commercial des affaires 2
- 11/ J'obtiens des leads gratuitement sur Google
- 12/ Je génère des leads qualifiés
- 13/ Je prospecte sans peur
- 14/ Je sais organiser un salon
- 15/ Je sais organiser une manifestation commerciale
- 16/ Je qualifie des prospects pour les commerciaux
- 17/ Je mets à jour le CRM
- 18/ Je vérifie que les produits sont en stock
- 19/ J'établis les devis et relance pour obtenir les devis signés
- 20/ J'établis les factures
- 21/ Je passe des commandes aux fournisseurs
- 22/ J'organise les livraisons et transports
- 23/ Je gère les livraisons
- 24/ J'obtiens la balance âgée
- 25/ Je relance les clients qui n'ont pas payé
- 26/ Je sais gérer les clients de mauvaise foi
- 27/ Je gère les objections violentes
- 28/ Je rédige un courrier de mise en demeure
- 29/ J'établis les statistiques de vente d'un magasin
- 30/ Je prépare les réunions commerciales dynamiques

i Vous voulez suivre ce parcours ?

L'équipe pédagogique peut être contactée sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Le prix du parcours de formation est de 70 € T.T.C. et comprend :

- le parcours de formation en tant que tel.
- un abonnement pour un parcours de formation donne accès aux formations du parcours. L'accès à la plateforme débute dans les 48h ouvrables maximum après le règlement de la formation, une fois le compte créé par les équipes de FORCES et le parcours choisi par l'apprenant, à raison d'un mois par parcours.
- des quiz de validation de connaissance après chaque module vidéo, avec correction automatique des réponses apportées. Sur option, le candidat peut demander à passer un examen en ligne sous surveillance de webcam.
- des documents complémentaires aux concepts étudiés, de type Glossaire ou Tableaux à compléter.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos. Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>