Assistanat commercial

Domaine : Achats / Ventes

Réf. : 1775AV

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Etre capable d'organiser et de gérer l'administration des ventes pour une équipe commerciale - du devis à la facturation - la gestion des réclamation des clients

PRÉ-REQUIS

Aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Moyens pédagogiques : Alternance entre théorie et exercices pratiques. Un support de cours adapté remis à chaque participant. Salle de cours équipée / connexion internet / matériels de projection / Tableaux / Paper Board.

Modalités d'évaluation : Evaluation au fur et à mesure des exercices pratiques / Questionnaire de satisfaction / Attestation de stage / Evaluation sommative par le formateur sur 5 questions.

Formation en présentiel : A l'aide de l'application EDUSIGN, les stagiaires ont un accès afin d'émarger pendant la formation et de répondre à une opinion qualité lors de la fin de la formation.

Formation en distanciel : A l'aide d'un logiciel, les stagiaires interagissent entre eux et avec le formateur / Accès à l'environnement d'apprentissage (supports,...)et aux preuves de suivi (émargements, évaluation,opinion qualité...) via la plateforme Edusign / Convocation avec lien de connexion.

CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

Un ou plusieurs tests de personnalité sont transmis en amont de la formation via un lien internet.

L'ASSISTANTE COMMERCIALE EST UN AXE CENTRAL DANS L'EQUIPE COMMERCIALE ET AUPRES DES CLIENTS

UN R??LE PRIMORDIAL : LA COMMUNICATION EN INTERNE ET EN EXTERNE

- Identifier votre rôle actuel et les développements possibles pour mettre en avant votre fonction essentielle

COMMENT PRENDRE EN COMPTE LES BESOINS DE VOS DIFFERENTS INTERLOCUTEURS AUSSI BIEN AU SEIN DE VOTRE STRUCTURE QUE VIS-À-VIS DE VOS CLIENTS ET FOURNISSEURS ?

- Les différents comportements humains
- Mises en situation

COMMENT HIERARCHISER VOS PRIORITES PAR RAPPEL AUX AUTRES :

- Les clients
- Le manager
- Les membres de l'équipe
- Les autres services

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne en charge d'assister commercialement des commerciaux

DURÉE ET DATES

-Durée :
2 jours soit 14 heures

-Délai d'accès :
Réponse par mail dans les 72h.
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

-Dates des inter-entreprises :
Nous contacter
.En Intra ou Individuel :
Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :
559€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :
1109€ HT / Jour / groupe
Groupe de 2 à 4 pers.

1409€ HT / Jour / groupe
Groupe de 5 à 10 pers.

En cours particulier :
Nous consulter

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?
02 32 74 56 94 Numéro unique d'appel

- Les fournisseurs
- Organiser et gérer les informations nécessaires à l'activité en accord avec votre responsable
- Etudes de cas

- **RENFORCER LA RELATION CLIENT**
- Comprendre le comportement de vos clients
- Mises en situation
- Comment accueillir de manière assertive et positive ?
- Comment structurer les différents entretiens ?
- Comment rédiger vos mails "clients " ?

COMMENT ÊTRE FORCE DE PROPOSITION AU SEIN DE VOTRE EQUIPE ?

- Comprendre comment fonctionnent vos commerciaux ?
- Optimiser les différents échanges dans l'équipe, les différents évènements à mettre en place
- Favoriser l'arrivée de nouvelles personnes dans l'équipe et participer activement à leur intégration

LE PILOTAGE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

- Identifier et maîtriser les indicateurs utiles
- Tenir à jour les tableaux de bord des résultats
- Suivre les affaires et mettre en place des alertes sur les échéances à respecter

Fiche mise à jour le 19/04/2024

NOS CERTIFICATIONS

© FORCE 7 Formation / Conseil / Coaching - Tous droits de reproduction réservés - contact@force7-formation.fr