

Formation Travaux pratiques NTC 3 : Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés

■ Durée :	5 jours (35 heures)
■ Tarifs inter-entreprise :	1 475,00 € (standard) 1 180,00 € (remisé)
■ Public :	Alternant(e) se destinant à exercer des fonctions commerciales
■ Pré-requis :	
■ Objectifs :	Mettre en pratique les apports théoriques dispensés durant les actions de formation sur des cas réels proposés par l'entreprise
■ Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	<ul style="list-style-type: none">• Formation synchrone en présentiel et distanciel.• Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum.• Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat.• Un formateur expert.
■ Modalités d'évaluation :	<ul style="list-style-type: none">• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation.• Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation.• Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques.• Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
■ Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
■ Référence :	MIS102044-F

■ Note de satisfaction des participants:	4,65 / 5
■ Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73
■ Modalités d'accès :	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr, moncompteformation.gouv.fr, maformation.fr, etc.) ou en appelant au standard.
■ Délais d'accès :	Variable selon le type de financement.
■ Accessibilité :	Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr, nous étudierons ensemble vos besoins

Maîtriser les composantes de l'offre proposée : produit et /ou service , aspects tarifaires

Analyser les besoins et motivations du client

Appliquer les techniques de vente

Pitcher la présentation de l'entreprise

Rédiger un scénario de vente

Concevoir un argumentaire

Répondre aux objections

Défendre son prix et négocier

Formaliser l'offre et le devis

Prendre congé

Assurer les relances et le suivi