

Agent commercial | Agente commerciale

Un métier de contact et de négociation avec le client



Formation adulte

Vous avez plus de 18 ans ?

Vous cherchez à vous former tout en travaillant ?

L'alternance est la solution idéale pour acquérir les compétences nécessaires à la pratique d'un métier.

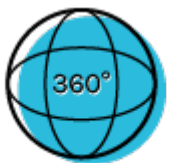
En tant qu'agent commercial, votre mission est de vendre des produits et/ou des services pour le compte d'une ou plusieurs entreprises. Vous connaissez parfaitement vos produits/services et possédez des compétences techniques dans le domaine concerné. Ainsi que des compétences commerciales, des connaissances en marketing, en techniques de vente et en gestion.

Journée type

Véritable ambassadeur des produits ou des services que vous représentez, vous prospectez dans une zone géographique définie, négociez, concluez des contrats et assurez le suivi de la clientèle.

Trouver les bons arguments pour convaincre vos clients d'acheter vos produits est primordial. Pour cela, vous entretenez des relations commerciales régulières avec vos clients. Vous vérifiez leur taux de satisfaction et vous vous informez de leurs besoins. Partant de là, vous demandez à votre entreprise d'adapter les produits, voire les services et les prestations qui les accompagnent.

Vendeur dans l'âme, vous devez aussi jouer un rôle de conseiller. C'est en cernant les besoins de vos interlocuteurs et en y répondant du mieux possible que vous remplirez votre carnet de commandes.



Visite de l'atelier

Débouchés

Au bout de deux ans de formation, vous pouvez choisir de :

- Devenir agent commercial indépendant
- Travailler dans n'importe quel secteur en tant qu'agent commercial
- Vous perfectionner sur un secteur ou un produit spécifique

Qualités

Quelles qualités devez-vous posséder pour devenir agent commercial?

Vous devez être diplomate, dynamique, possédez une aisance relationnelle et savoir parler en public.

Quelles qualités développerez-vous pendant votre formation ?

Vous allez développer votre sens des responsabilités, du commerce et de la négociation et vous allez acquérir des compétences en gestion.

Détails sur la formation:

Horaire:

Les horaires repris ci-dessous sont à titre indicatif et sont susceptibles d'être modifiés.

- 1^{ère} année : lundi, mardi et jeudi (18h00 à 21h30)
- 2^{ème} année : mardi, mercredi et jeudi (18h00 à 21h30)

Programme:

1^{ère} chef d'entreprise (236h)

- Négociation (24h)
- Marketing (24h)
- Informatique appliquée (12h)
- Techniques de vente (20h)
- Politique commerciale appliquée (20h)
- Communication verbale et non verbale (32h)
- Communication commerciale écrite (12h)
- Techniques de prospection téléphonique (12h)
- Psychologie de la vente (12h)
- Préparation de la visite commerciale (20h)
- Exercices pratiques de vente (24h)
- Déontologie (4h)
- Droit des entreprises (20h)

2^{ème} chef d'entreprise (236h)

- Informatique appliquée (12h)

- Technique de vente (28h)
- Courrier commercial informatisé (16h)
- Méthodes de prospection (24h)
- Vente sur stand, foires (12h)
- Exercices pratiques de vente et de négociation commerciale (52h)
- Organisation et gestion du temps et du territoire (16h)
- Méthode de psychologie appliquée (20h)
- Droit des entreprises (20h)
- Comptabilité fiscale (32h)
- Esprit d'entreprendre (4h)

Organisation

L'alternance allie cours théoriques dans un centre de formation et formation pratique en entreprise. Nous vous proposons de vous former dans ce métier en concluant une convention de stage avec une entreprise (+/- 26 à 30 heures par semaine) et en suivant des cours dans un centre de formation (+/- 8 à 12 heures par semaine) pour un total de 38h semaine.

Pratique en entreprise

Vous choisissez une formation en alternance et même si la pratique en entreprise n'est pas obligatoire, elle est fortement conseillée pour acquérir les gestes et les pratiques de votre métier. Pour ce faire, vous pouvez conclure une convention de stage rémunérée avec une entreprise formatrice.

Le référent est l'intermédiaire à la conclusion de la convention de stage. Il est présent pour vous orienter, vous aider dans vos recherches de stages. Il est chargé des aspects administratifs et veille au bon déroulement de votre formation en entreprise.

Certification

A l'issue de la formation, l'apprenant obtient un diplôme Chef d'entreprise homologué par la Fédération Wallonie-Bruxelles, ainsi qu'un certificat de gestion.

DETAILS SUR LA FORMATION

Diplôme chef d'entreprise agent commercial et certificat de gestion

Prix: 325 euros par an

Durée: 2 ans

Pratique en entreprise conseillée pour chaque année de formation

Plus d'informations : 0800 85 210 - info@efp.be

CONDITIONS D'ADMISSION

Avoir 18 ans accomplis au 31/12 de l'année d'inscription ou avoir satisfait à l'obligation scolaire à cette date ET répondre à l'une des conditions suivantes:

- 4^{ème} année secondaire réussie dans l'enseignement général, technique ou artistique (CESI/CE2D)
- 6^{ème} année secondaire réussie dans l'enseignement professionnel (CE6P ou CQ6P)
- Certificat d'apprentissage
- Examen d'admission aux conditions générales (CESI/CE2D)