



Institut des Forces de Vente

Chargé de clientèle
Attaché technico-commercial
Responsable de secteur

Votre interlocutrice
FRANÇOISE LOUET-MORIN
Responsable de la formation
E-mail : f.louet@mayenne.cci.fr
Tél. : 02 43 91 47 42
Portable : 06 86 42 80 40
www.formation.mayenne.cci.fr



CHAMBRE DE
COMMERCE ET
D'INDUSTRIE
DE LA MAYENNE



CHAMBRE DE
COMMERCE ET
D'INDUSTRIE
DE LA MAYENNE

L'INSTITUT DES FORCES DE VENTE

UN PROJET PROFESSIONNEL VERS LES MÉTIERS DE LA VENTE
ET DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

Première filière française de formation à la vente, le réseau national des Instituts des Forces de Vente a été créé en 1985 par les Chambres de Commerce et d'industrie à la demande des professionnels. Il compte aujourd'hui plus de 60 instituts répartis sur tout le territoire et plus de 2 000 commerciaux formés chaque année.

CONÇU POUR ET AVEC L'ENTREPRISE

La démarche pédagogique est identique à celle de l'entreprise. Les formateurs sont issus du terrain, la formation des vendeurs est pratico-pratique et le parcours est professionnalisant. L'alternance entre le programme IFV et la mise en pratique terrain permet un partenariat à valeur ajoutée avec l'entreprise.

LES MÉTIERS

► **LE CHARGÉ DE CLIENTÈLE** prospecte une clientèle potentielle déterminée et la fidélise.

La connaissance des produits, des marchés, la gestion du temps et des outils informatiques sont indispensables.



► **L'ATTACHÉ TECHNICO-COMMERCIAL** possède une double compétence, technique et commerciale, qu'il met au service du client pour lui proposer des solutions adaptées à ses besoins. Il commercialise des produits à forte valeur ajoutée vers des cibles spécialisées (hors grand public).



► **LE RESPONSABLE DE SECTEUR** est chargé, dans un secteur géographique donné, de visiter ses distributeurs ou ses clients directs pour assurer la promotion et la vente de ses produits. Il anime un réseau et contrôle pour atteindre ses objectifs.



■ LE PARCOURS

LES FONDAMENTAUX: prospecter de nouveaux clients, conduire des entretiens de vente, organiser son travail et gérer des informations, suivre et fidéliser sa clientèle.

LES SPÉCIFICITÉS : élaborer un plan d'action commercial, établir et mettre en oeuvre un plan de prospection, mener des négociations commerciales, manager son activité et assurer une fonction de veille, gérer et développer sa clientèle...

■ LES 'PLUS' IFV

UN CYCLE COURT : programme de formation modularisée de 9 mois.

DES MODULES EFFICACES ET HUMAINS : la formation transforme les qualités individuelles en atouts professionnels.

DES DÉBOUCHÉS EXCELLENTS : 9 stagiaires sur 10 trouvent un emploi dans les 6 mois.

UN PARTENARIAT EXCLUSIF : l'IFV est parrainé par les DCF -Dirigeants Commerciaux de France-.

■ LA RECONNAISSANCE

Inscrit au Registre National des Certifications Professionnelles, le titre certifié IFV (niveau IV - Bac) est reconnu officiellement partout en France et est accessible par la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience) et par des parcours individualisés

CONTACT

Informations - Dossier de candidature :
CATHERINE GEORGES
5 Boulevard de l'industrie
53940 Saint-Berthevin
Tél : 02 43 91 47 43
E-mail : c.georges@mayenne.cci.fr
www.formation.mayenne.cci.fr



CHAMBRE DE
COMMERCE ET
D'INDUSTRIE
DE LA MAYENNE



CONTENU DE LA FORMATION MODULARISÉE

► PROSPECTER DE NOUVEAUX CLIENTS

- Fonctionnement de l'entreprise et de son offre
- Connaissance de son marché et de ses concurrents
- Prospection performante
- Efficacité au téléphone

► ORGANISER SON TRAVAIL ET GÉRER DES INFORMATIONS

- Optimisation du temps et de son organisation
- Rédaction des écrits professionnels
- Collecte et gestion de l'information
- Suivi de ses résultats et reporting
- Contrat de travail

► CONDUIRE DES ENTRETIENS DE VENTE

- Préparation de l'entretien
- Conclusion de la vente : étapes et techniques
- Maîtrise des calculs commerciaux
- Cadre juridique de la vente : droit commercial
- Savoir être pour savoir vendre

► SUIVRE SA CLIENTÈLE

- Suivi et fidélisation de la clientèle
- Développement personnel

► ANGLAIS

► ACCOMPAGNEMENT À LA RECHERCHE D'EMPLOI

INFORMATIONS PRATIQUES

► PUBLIC

- Demandeurs d'emploi
- Salariés en Congé Individuel de Formation

► CONDITIONS D'ADMISSION

- Niveau Bac minimum ou expérience professionnelle significative
- Réussite aux tests de positionnement et à l'entretien de motivation
- Permis B

► DUREE : 9 mois dont 4 mois en entreprise

► SESSIONS D'ADMISSION

- Présentation de la formation et des métiers de la vente
- Tests écrits
- Entretien de motivation - L'admission est prononcée par courrier sous 15 jours.

► FRAIS D'INSCRIPTION

- **Pour le demandeur d'emploi** : formation conventionnée par le Conseil Régional des Pays de la Loire ouvrant droit à une rémunération pendant toute la durée de la formation. Frais de formation à la charge du stagiaire : 650 € net.
- **Pour le salarié** : congé individuel de formation ou prise en charge par l'organisme financeur : 6 000 € net sous réserve de l'acceptation du dossier.