

# Accompagnement des Chargés d'Affaires



Le chargé d'affaires réalise le pilotage et le suivi d'une affaire à forte valeur technique et financière (produits, équipements, installations, prestations, solutions).

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ▶ Identifier les problématiques commerciales dans son entreprise
- ▶ Structurer sa stratégie commerciale
- ▶ Organiser son processus de prospection
- ▶ Définir, déployer et suivre son plan d'action commercial
- ▶ Organiser une réunion de suivi

## CONTENU DE LA FORMATION

### COMPÉTENCES VISÉES

- Définir, déployer et suivre son plan d'action commercial
- Optimiser la connaissance des besoins de son secteur
- Identifier les interlocuteurs
- Créer une relation de confiance avec ses interlocuteurs
- Comprendre ce qui convient à son client en l'écoutant et en l'aidant à formuler ses besoins

### POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Formation suivant les attentes des participants
- Suivi personnalisé tout au long de la formation alliant exercices, échanges et animations



**Durée de la formation :** À définir



**Public :** Tout public



**Prérequis :** Aucun



**Moyens matériels :**

- Salle de cour équipée d'écran



**Approche pédagogique :**

- Alternance d'apports théoriques et d'exercices sur cas réels apportés par le stagiaire
- Pédagogie personnalisée adaptée aux stagiaires



**Modalités d'évaluation :**

- Evaluation des acquis réalisés tout au long de la formation au travers d'exercices
- Attestation de formation



**Coût de la formation :** Devis personnalisé sur demande (financement possible avec l'OPCO)



**Lieu de formation :** Au centre (01) ou en entreprise