

PRE QUALIFICATION AGENT COMMERCIAL



Cette formation est -elle faite pour moi ?

Mon profil

- ❑ Niveau V – Niveau IV
- ❑ Maîtrise des 4 opérations de base, des %
- ❑ Maîtrise de la lecture et écriture, gestion de documents
- ❑ Justifiant d'une première expérience professionnelle dans la vente ou ayant des dispositions pour les métiers du commerce
- ❑ Motivation, bonne présentation, bonne élocution, pas de contre indication de santé
- ❑ **Je ne suis pas timide, je n'ai pas de contraintes de disponibilité, je suis mobile**



Cette formation est -elle faite pour moi ?

Par rapport à mon projet

- ❑ Je souhaite m'investir dans un secteur dynamique
- ❑ Je souhaite travailler dans la vente en face à face
- ❑ Je vise, à **terme**, des métiers comme représentant, agent commercial, commercial
- ❑ J'ai besoin de me préparer à une entrée en formation qualifiante
- ❑ J'ai besoin de mieux connaître le secteur.



Y a-t-il une sélection si je réponds au profil ?

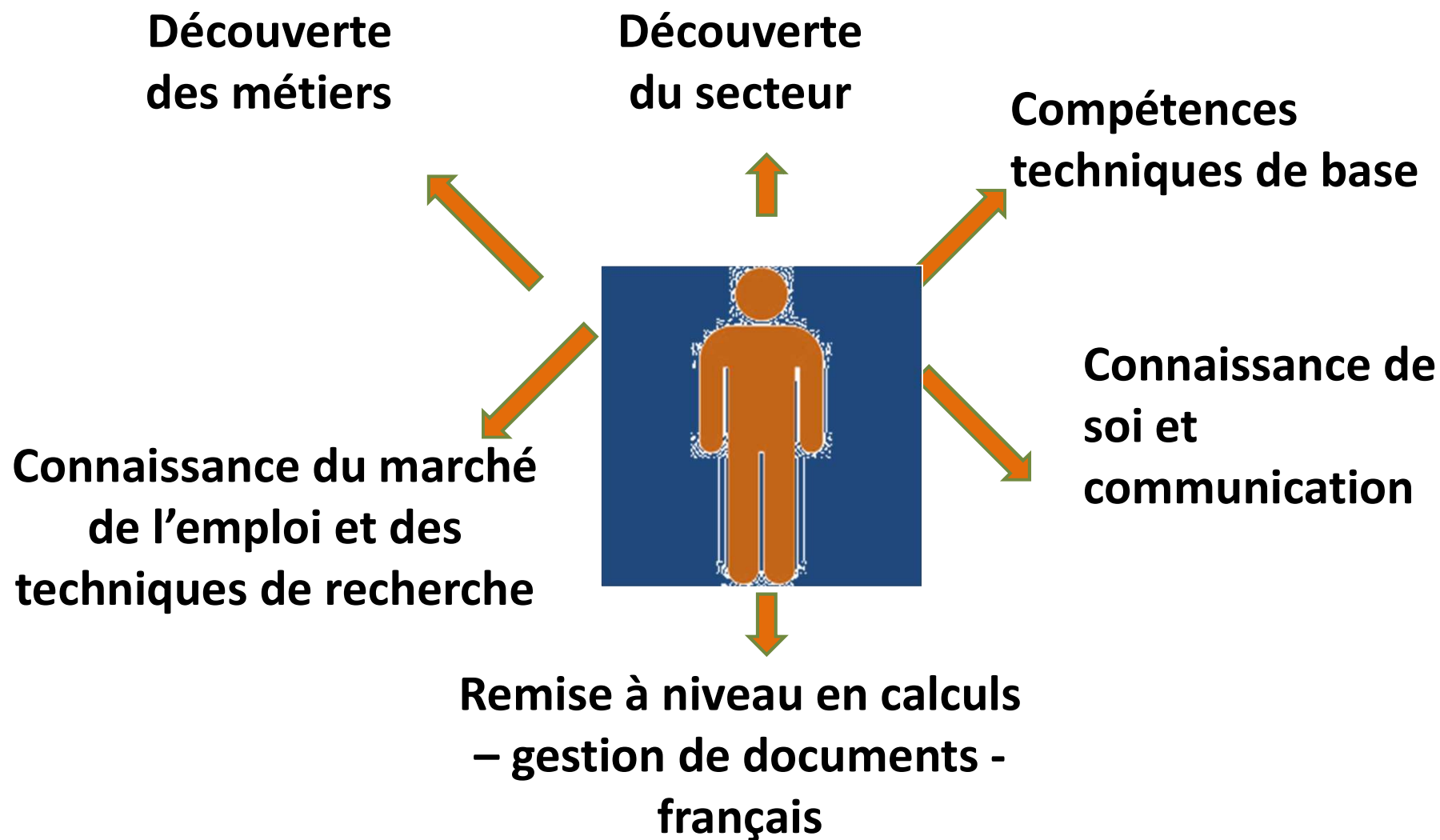


- Par entretien + tests

Cette sélection permet de :

- Vérifier vos aptitudes et motivations à l'entrée en formation
- Repérer les compétences que vous avez acquises
- Vous proposer un parcours individualisé de formation en fonction de vos acquis
- Former un groupe cohérent

Quels sont les axes de la formation ?



Que va-t-on aborder dans la découverte du secteur et des métiers ?

- ☐ La fonction commerciale dans l'entreprise
- ☐ Les métiers et leurs particularités
- ☐ Le statut des commerciaux
- ☐ L'organisation de la force de vente
- ☐ La rémunération

Que va-t-on aborder dans la connaissance de soi et la communication?

- ☐ La connaissance de soi
- ☐ Le projet personnel et professionnel
- ☐ Les bases de la communication
- ☐ La gestion du temps
- ☐ La gestion du stress

Que va-t-on aborder dans la remise à niveau

- ☐ Comprendre des consignes
- ☐ Savoir lire des énoncés
- ☐ Faire des calculs commerciaux
- ☐ Remise à niveau en français : les règles d'usage
- ☐ Savoir analyser des documents

Que va-t-on aborder dans les connaissances techniques de base

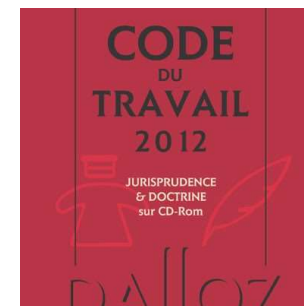
Les étapes de la vente : techniques et méthodes utilisées pour comprendre les besoins du client et parvenir à l'acte de vente

Les bases de l'offre commerciale ensemble des produits et services proposés à la clientèle et que le commercial doit maîtriser pour parvenir à l'acte de vente et à la fidélisation client.

Les bases de la prospection : techniques et actions utilisées pour identifier et contacter des clients potentiels et les transformer en clients réels.

Les bases de la connaissance du marché... techniques et méthodes qui permettent de mieux comprendre le milieu dans lequel l'entreprise évolue afin de proposer une offre adaptée à la demande du marché

Que va-t-on aborder dans les techniques de recherche d'emploi ?



Quels sont les temps de formation?



- Cette action dure 180 heures à raison de 30 heures / semaine soit 6 semaines. Du lundi au vendredi de 8h30 à 12h30 et de 14h00 à 16h00
- Chaque module ou thème pédagogique sera évalué
- Des bilans individuels auront également lieu en cours de formation
- Un bilan collectif clôturera la formation et permettra de décider de la suite à donner : entrée ou non en qualification
- Une attestation sera remise en de fin de formation

Quelles méthodes pédagogiques ?

L'alternance
du travail
individuel et
collectif

Une
pédagogie
active et
participative

Des mises
en situation
par études
de cas

Des
témoignages
de
professionnels



Si je me positionne



- **Je m'engage à être présent** sur les épreuves de sélection et durant toute la durée de la formation

Je n'ai donc aucune obligation, ni évènement prévu pendant la durée de la formation.

A l'issue de cette formation si je le souhaite et que j'ai été assidu (e) sur cette pré qualification, je serai positionné (e) sur une formation qualifiante

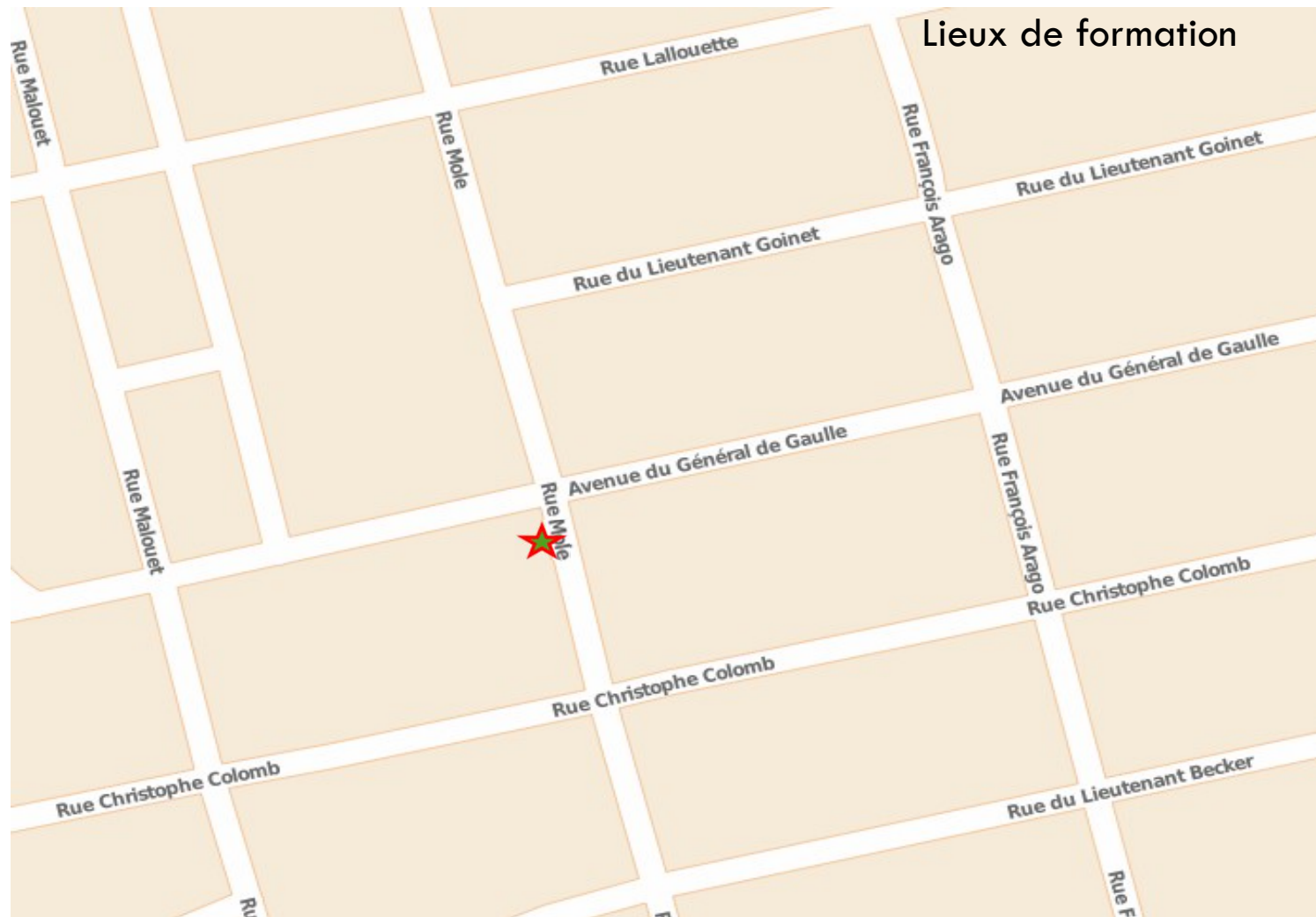
Je suis motivé(e) et je n'ai pas de contraintes médicales à l'exercice de cette activité.

Nos coordonnées

**2, rue Molé
97300 Cayenne**

05 94 38 51 93

Lieux de formation



Nos coordonnées

« Le Générateur »
65b, rue Christophe Colomb
97300 Cayenne
05 94 20 44 08



Questions réponses



Axel LOUPEDA

Référent

Johanne DUBOIS

Formateur

Samuel SABIN

Coordinateur des formations

05.94.20 44 08

formation@bge-guyane.com