US1742 - Commercial

Mis à jour le 28-11-2025

Code : US1742

Unité spécifique de type mixte

0 crédits

Responsabilité nationale :
EPN11 - Territoires / Aurélien FERRY

Contact national :
Cnam entrepreneur(s)
4 rue du Docteur Heydenreich
CS 65228
54052 Nancy cedex
03 83 85 49 00

Présentation

Prérequis

Auditeur du Titre à finalité professionnelle « entrepreneur de petite entreprise » engagé dans un projet entrepreneurial de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise.

Objectifs pédagogiques

Ce module vous permet de découvrir les différents outils à votre disposition pour réussir vos ventes, quels que soient votre secteur d'activité, votre cible de clientèle ou la taille de l'entreprise :

- sensibiliser aux enjeux de la vente et à l'importance de la prospection,

- mettre en évidence les conditions de la réussite commerciale,

- apprendre à construire son plan d'action commercial,

- maîtriser les techniques de la prise de rendez-vous et de l'entretien de vente,

- organiser le suivi de l'information et des contacts commerciaux,

- découvrir les apports des outils informatiques au service du commercial

Compétences

- construire un plan d'action commercial

- mettre en oeuvre un PAC

- préparer et initier un entretien commercial

- conclure une vente

Programme

Contenu

1. Les enjeux de la vente et l'importance de la prospection

la nécessité de prospecter

la définition du prospect et caractéristiques

la prospection un processus permanent

2. La préparation de la vente : comment construire son plan d'action commercial ?

- poser le cadre

- réaliser le diagnostic commercial

- quelle stratégie mettre en place ?

- choisir ses actions

- réaliser son plan d'action

3. L'action

- constituer et qualifier son fichier de prospection,

- se faire connaître

- prendre RDV

- réussir son entretien de vente

4. Le suivi

- la relance systématique,

- les outils de CRM,

- la mesure des résultats (tableaux de bord)

Modalités de validation

- Contrôle continu
- Projet(s)

Description des modalités de validation

remise et présentation d'une note de synthèse (3/4 p) ou power point sur le travail de transfert et d'application réalisé sur le projet entrepreneurial conduit.

. Evaluation selon les modalités propres à ce Titre.