

## US1742 - Commercial

### 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,

Mis à jour le 16-01-2024



**Code : US1742**

Unité spécifique de type mixte

0 crédits

**Responsabilité nationale :**

EPN11 - Territoires / 1

**Contact national :**

Cnam entrepreneurs

03 83 85 49 00

[info@cnam-entrepreneurs.eu](mailto:info@cnam-entrepreneurs.eu)

- 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.