

FICHE DE FORMATION

AGENT COMMERCIAL

Formation Professionnelle et Certifiante



Cette formation prépare des professionnels capables de prospecter, négocier, vendre, fidéliser la clientèle et représenter efficacement une entreprise sur le terrain comme en ligne.

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

La formation Agent Commercial est conçue pour former des professionnels capables de représenter une entreprise, de promouvoir ses produits ou services, de prospecter de nouveaux clients, de négocier des ventes et de fidéliser la clientèle.

L'agent commercial occupe une place stratégique dans le développement de l'activité d'une entreprise. Il recherche des opportunités commerciales, crée une relation durable avec les clients et contribue à l'augmentation du chiffre d'affaires.



CIFOPE Formation

Centre International de Formation Professionnelle et Entrepreneuriale

Cette formation associe théorie, pratique, études de cas, simulations et immersion professionnelle afin de rendre les apprenants immédiatement opérationnels.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre le métier d'agent commercial et son importance dans l'entreprise.
- Maîtriser les bases de la vente et de la négociation.
- Développer des compétences solides en communication commerciale.
- Apprendre à prospecter efficacement et à générer des clients potentiels.
- Savoir convaincre, argumenter et conclure une vente.
- Comprendre les bases juridiques et contractuelles liées à l'activité commerciale.
- Gérer efficacement la relation client.
- Organiser son temps et son activité commerciale.
- Renforcer ses qualités personnelles et son professionnalisme.
- Maîtriser les nouvelles techniques de vente, y compris la vente en ligne.

COMPÉTENCES VISÉES

- Présenter efficacement une entreprise, un produit ou un service.
- Identifier les besoins d'un client.
- Conduire un entretien de vente.
- Prospecter de nouveaux marchés.

- Négocier et conclure une transaction commerciale.
- Gérer les objections et situations difficiles.
- Assurer le suivi et la fidélisation des clients.
- Utiliser des outils numériques de vente et de communication.
- Organiser un planning commercial.
- Adopter une attitude professionnelle, éthique et orientée résultat.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Agent commercial
- Commercial terrain
- Conseiller commercial
- Attaché commercial
- Agent de prospection
- Chargé de clientèle
- Télévendeur
- Représentant commercial
- Commercial digital
- Responsable commercial junior
- Entrepreneur / vendeur indépendant



CIFOPE Formation

Centre International de Formation Professionnelle et Entrepreneuriale

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module 1 : Introduction au Métier d'Agent

Commercial

Module 2 : Fondamentaux de la Vente

Module 3 : Techniques de Communication et de Présentation

Module 4 : Stratégies de Prospection et de Génération de Leads

Module 5 : Négociation et Techniques de Persuasion

Module 6 : Bases Légales et Contractuelles

Module 7 : Gestion de la Relation Client

Module 8 : Gestion du Temps et Organisation

Module 9 : Développement Personnel et Éthique Professionnelle

Module 10 : Techniques de Vente Spécialisées

Module 11 : Techniques de Vente en Ligne

Module 12 : Pratique et Mises en Situation

Module 13 : Stage en Entreprise

Module 14 : Bilan et Certification

Rythme de formation	Cours du jour ; cours du soir ; cours de week-end / samedi.
Lieu de formation	CIFOPE FORMATION – Treichville / Cocody Angré Les Oscars.
Coût de la formation	Frais d'inscription : 20.000Fcfa Coût total : 280.000Fcfa ; paiement en plusieurs tranches possible.
Certification	Certificat Professionnel d'Agent Commercial.
Encadrement	Formation assurée par des professionnels du commerce, de la vente, du marketing et de la relation client.
Avantages	- Formation pratique et professionnalisante ; - exercices et simulations commerciales ; - stage en entreprise ; - développement des compétences terrain et digitales ; - accompagnement vers l'insertion professionnelle.

INFORMATIONS PRATIQUES

Public cible	Élèves et étudiants ; jeunes diplômés ; demandeurs d'emploi ; commerciaux débutants ; entrepreneurs ; toute personne souhaitant travailler dans la vente.
Niveau requis	Niveau minimum : 3e, Terminale, BT, BTS, Licence ou équivalent.
Durée de la formation	3 à 6 mois selon le rythme choisi.

NB : Cette formation certifiante est reconnue par le Ministère de l'Enseignement Technique et de la Formation Professionnelle

CONTACTS

CIFOPE FORMATION

Téléphone : +225 05 06 45 27 03

WhatsApp : +225 07 08 74 07 95

Email : infos.cifope@gmail.com

Site Web : www.cifopeformation.com