

FORMATION PROFESSIONNELLE & CERTIFIANTE

ASSISTANT COMMERCIAL & MARKETING



DESCRIPTION

Cette formation certifiante en Assistantat Commercial & Marketing est orientée sur la maîtrise des techniques commerciales, de la relation client, de la prospection, de la communication marketing et du développement des ventes. Elle permet aux apprenants de comprendre l'organisation d'un service commercial et marketing ainsi que le rôle stratégique de l'assistant commercial dans la croissance d'une entreprise.

Cette formation professionnelle vous aidera à connaître les méthodes de vente, les outils de suivi commercial, les techniques de négociation, la gestion des clients et la mise en œuvre des actions marketing. Elle vous permettra également de comprendre comment participer à la promotion des produits et services, fidéliser la clientèle et appuyer efficacement les responsables commerciaux. Cette formation est pratique. Vous aurez à maîtriser les différentes tâches administratives, commerciales et marketing liées au métier. Grâce aux aspects pratiques étudiés durant cette formation, vous allez acquérir les compétences nécessaires pour exercer le métier d'Assistant Commercial & Marketing et évoluer au sein d'une entreprise commerciale, d'une PME, d'une grande société ou travailler à votre propre compte.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation a pour objectif de permettre aux apprenants d'acquérir les connaissances, les méthodes et les outils nécessaires pour assister efficacement un service commercial et marketing dans ses différentes missions :

De façon spécifique, elle vise à permettre aux participants de :

- comprendre l'organisation et le fonctionnement d'un service commercial et marketing ;
- maîtriser les techniques de vente, de prospection et de négociation ;
- développer des compétences en gestion de la relation client ;
- apprendre à rédiger et suivre les documents commerciaux ;
- participer à la mise en œuvre d'actions marketing et promotionnelles ;
- utiliser les outils bureautiques et numériques appliqués aux activités commerciales ;
- contribuer au développement du chiffre d'affaires et à la fidélisation de la clientèle ;
- adopter les attitudes professionnelles et le savoir-être nécessaires en entreprise.

DÉBOUCHES PROFESSIONNELS

- Assistant commercial
- Assistant marketing
- Charge de clientèle
- Commercial terrain
- Téléconseiller commercial
- Agent de prospection
- Assistant administration des ventes

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module 1 : Introduction au métier d'Assistant Commercial & Marketing

Module 2 : Organisation de l'entreprise et fonction commerciale

Module 3 : Techniques de vente et action commerciale

Module 4 : Prospection commerciale et développement clientèle

Module 5 : Gestion de la relation client

Module 6 : Administration des ventes

Module 7 : Introduction au marketing

Module 8 : Marketing opérationnel et communication commerciale

Module 9 : Marketing digital et réseaux sociaux

Module 10 : Techniques de négociation commerciale

Module 11 : Outils bureautiques et numériques appliqués

Module 12 : Rédaction commerciale et administrative

Module 13 : Gestion du temps et organisation du travail

Module 14 : Image professionnelle et savoir-être

Module 15 : Entrepreneuriat commercial

Module 16 : Études de cas pratiques et mises en situation

Module 17 : Évaluation de fin de formation

- Un paquet de rame
- Une boîte à marqueur effaçable

NOS CONTACTS

– **Site internet :** www.cifoformation.com

Email : infos@cifoformation.com

– **Tel bureau :** 25 21 000 794

Tel : (+225) 05 06 45 27 03

Tel : (+225) 07 67 23 60 93

– **Lieu 1 :** Abidjan, Treichville, Côte d'Ivoire

Lieu 2 : Cocody Plateau Dokui, pharmacie

Azur

CONDITIONS D'INSCRIPTION

- **Niveau requis :** BAC et plus
- **Durée de la formation :** 3 mois
- **Cours intensifs :** 3 mois + stage pratique + coaching : 6 mois
- **Stage :** Entreprise partenaire
- **Coût de la formation :** 280.000 FCFA
- **Modalités :**
 - frais d'inscription : 100.000 FCFA
 - chaque mois : 90.000 FCFA x 2 versements
- **Cours du jour :** 3 fois/semaine de 9H à 13H / 13H à 17H
- **Cours du soir :** 2 fois/semaine de 18H à 20H30
- **Cours du samedi :**
 - Groupe 1 : 8H à 13H
 - Groupe 2 : 14H à 18H

Cours en ligne : à tout moment

PIÈCES À FOURNIR

- 02 photos d'identité
- Copie CNI / Passeport
- Une copie de votre dernier diplôme ou certificat
- Un CV