



◆ Organiser et assurer la stratégie commerciale avec les clients et les relations extérieures ◆ Négocier et vendre des prestations

Programme de la formation

Module R4-1 : Stratégie commerciale et de communication – 3 jours

Elaborer une stratégie commerciale et de communication à l'aide d'outils de promotion afin d'assurer une relation client à long terme:

- La stratégie commerciale et les outils de promotion
- Les outils marketing
- Pilotage d'un plan d'actions commerciales

Module R4-3 : Relation client et entretien de vente – 2 jours

Appliquer efficacement les techniques de vente et analyser les réclamations client pour mettre en place des actions correctives :

- Techniques de vente et d'achat
- Suivi de la relation commerciale

Module R4-2 : Règlementation commerciale, démarches de qualification – 2 jours

Faire la distinction entre les diverses qualifications et leurs opportunités :

- Appels d'offres
- La réglementation commerciale, labels et certifications

Accompagnement individuel et évaluation – 2 jours



9 jours de formation (63h)



- Chef.fe d'entreprise souhaitant se développer
- Chef.fe d'entreprise nouvellement installé
- Conjoint.e associé.e
- Salarié.e repreneur.se d'entreprise



29€ de l'heure
⇒ Soit 1827€ net de taxes pour l'ensemble de la formation



Pour le financement, contactez

- Votre CAPEB départementale
- Ou l'ARFAB Formation contact@arfab-formation.fr

Formation éligible au CPF

Modalités d'accès à la formation

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 (bac)
- Ou être titulaire d'un niveau 3 (CAP...) et avoir une expérience minimum de 3 ans dans une entreprise du bâtiment
- Ou pour les non titulaires d'un niveau 3, justifier de plus d'années d'expérience et sous validation dérogatoire

Dans tous les cas, un positionnement individuel avec l'ARFAB permettra de valider les prérequis et d'identifier votre besoin.

Méthodes et accompagnement pédagogiques

L'approche terrain est privilégiée ainsi que l'application directe sur les données de l'entreprise

- Échanges collectifs, diaporamas,
- Travaux en sous-groupes,
- Quiz, mises en situation, exercices,
- Études de cas
- Jeux de rôles et mises en situation
- Projets d'améliorations dans l'entreprise par des actions concrètes.

Un suivi individualisé tout au long de votre parcours.

Des formateurs spécialisés et professionnels, ayant fait l'objet d'une procédure de référencement par l'ARFAB Bretagne.

Un accompagnement à la rédaction de votre projet professionnel.

Une préparation à la soutenance orale

La certification

- Obtention du certificat de bloc
2 épreuves, une écrite et une orale pour le bloc de compétences
+ un dossier d'entreprise pour le bloc de compétences

Certificat de bloc de la certification professionnelle de niveau 5 inscrite au RNCP par la CAPEB sous le n° 39627
La certification est accessible par la voie de la formation ou par la VAE (Validation des Acquis et de l'Expérience).



Dates de formation

Consultez le site internet www.arfab-formation.fr ou contactez nous au 02.99.85.51.21

76%

de réussite à la certification*

92%

de réussite aux certificats par bloc*

* Chiffres 2024