

## Développement Commercial

INTITULE DE LA FORMATION	NIVEAU PRE REQUIS	COUT (ht ou net de TVA)	DUREE
<b>EQUI'LIBRE</b> (Valence) Philippe CHEVAL : 04 75 82 99 82 <a href="mailto:pcheval@hassain-e-cheval.com">pcheval@hassain-e-cheval.com</a>			
Gestion de la production commerciale - Formation à la direction et supervision des ventes -	cadre d'entreprise	70,00 €	2J /14H
<b>GRETA DROME PROVENCALE</b> (Montélimar) ( 6 minimum) Céline Zimmemann : 04 75 00 61 24 <a href="mailto:gdp.zimmermann-celine@laposte.net">gdp.zimmermann-celine@laposte.net</a>			
Prospection commerciale		15,00 €	3J/21H
Préparer un entretien commercial		15,00 €	2J/14H
La négociation commerciale		15,00 €	2J/14H
La relation client et contentieux		15,00 €	3J/21H
La fonction Achat		15,00 €	3J/21H
Secrétaire commerciale		9,15 €	150 à 400H
Assistante commerciale		9,15 €	150 à 400H
Attaché commercial		9,15 €	150 à 400H
<b>CAP EXCELLENCE</b> (Valence) Anne Marie DUBOIS : 04 75 40 84 22 <a href="mailto:capex@wanadoo.fr">capex@wanadoo.fr</a>			
Accueil physique et téléphonique	Aucun	29,00 €	3J/21H
Vendre mieux	Aucun	31,00 €	3J/21H

INTITULE DE LA FORMATION	NIVEAU PRE REQUIS	COUT (ht ou net de TVA)	DUREE
<b>MDA FORMANCE</b> (Montélimar) Marie-Dominique CARHERIN : 04 75 52 49 09 <a href="mailto:formacom26@wanadoo.fr">formacom26@wanadoo.fr</a>			
Acquérir les règles d'or de la mise en page pour créer des documents lisibles et séduisants pour le lecteur	Posséder la maîtrise de l'environnement informatique et du traitement de texte	19,00 €	28h
Concevoir des mailings et e-mailing efficaces		19,00 €	8h
Acquérir les techniques de vente		27,00 €	21h
Développer ses performances en négociation		27,00 €	21h
Conduire le plan de communication de l'entreprise et/ou d'un nouveau produit.		27,00 €	21h
Mieux gérer son temps pour plus efficacité		27,00 €	14h
Améliorer le reporting des vendeurs		27,00 €	14h
<b>MDA FORMANCE</b> (Valence) Marie-Dominique CARHERIN : 04 75 52 49 09 <a href="mailto:formacom26@wanadoo.fr">formacom26@wanadoo.fr</a>			
Valoriser l'accueil des interlocuteurs de l'entreprise		19,00 €	21h
Logiciel EBP Gestion commerciale	Posséder la maîtrise de l'environnement informatique	19,00 €	14h
<b>CAP EXCELLENCE</b> (Valence) Anne Marie DUBOIS : 04 75 40 84 22 <a href="mailto:capex@wanadoo.fr">capex@wanadoo.fr</a>			
La Télévente	Aucun	31,00 €	3J/21H
La communication écrite	Aucun	39,00 €	2J/14H

## Développement Commercial

INTITULE DE LA FORMATION	NIVEAU PRE REQUIS	COUT (ht ou net de TVA)	DUREE	INTITULE DE LA FORMATION	NIVEAU PRE REQUIS	COUT (ht ou net de TVA)	DUREE
<b>FORMACOM</b> (Montélimar) Madame COURTIAL : 04 75 51 16 24				<a href="mailto:formacom26@wanadoo.fr">formacom26@wanadoo.fr</a>			
Le marketing des PME et des TPE	Aucun	18,00 €	3J /21H	Les grands principes de la fidélisation des clients	Aucun	18,00 €	3J /21H
Les techniques du marketing opérationnel	Aucun	18,00 €	3J /21H	Organiser et maîtriser un acte de vente au téléphone	Aucun	18,00 €	3J /21H
L'élaboration du planning marketing	Aucun	18,00 €	3J /21H	Organiser sa prospection téléphonique	Aucun	18,00 €	3J /21H
La place du marketing direct dans la démarche marketing globale	Aucun	18,00 €	3J /21H	Savoir constituer son portefeuille clients	Aucun	18,00 €	3J /21H
Mener une négociation commerciale	Aucun	18,00 €	3J /21H	Savoir déterminer sa stratégie et sa politique commerciale	Aucun	18,00 €	3J /21H
Organiser sa prospection commerciale sur le terrain	Aucun	18,00 €	3J /21H	Connaitre les règles du merchandisage	Aucun	18,00 €	3J /21H
Gérer une relation en situation de contentieux	Aucun	18,00 €	3J /21H	Maîtriser la commercialisation des produits spécifiques	Aucun	18,00 €	3J /21H
Le cadre juridique de la n°gociation commerciale	Aucun	18,00 €	3J /21H	Connaitre les fondamentaux de l'administration des ventes	Aucun	18,00 €	3J /21H
La négociation des achats	Aucun	18,00 €	3J /21H	Le charge de programmes immobiliers	Aucun	18,00 €	3J /21H
Le pack de vendeur terrain	Aucun	18,00 €	3J /21H	Le négociateur en structure immobilière	Aucun	18,00 €	3J /21H
Le pack du vendeur magasin	Aucun	18,00 €	3J /21H	Le management du SAV	Aucun	18,00 €	3J /21H
CCI (Valence)      Nicole GUYON:04.75.75.70.85				<a href="mailto:n.guyon@drome.cci.fr">n.guyon@drome.cci.fr</a>			
<b>CCI (Montélimar)</b> Sandrine GUIRAL:04.75.04.25.67				<a href="mailto:s.guiral@drome.cci.fr">s.guiral@drome.cci.fr</a>			
Auditer votre fonction commerciale	Aucun	68,00 €	3 j / 21 h	Optimiser l'accueil physique et téléphonique	Aucun	29,00 €	3 j / 21 h
Vente et négociation commerciale	Aucun	29,00 €	4 j / 28 h	Gestion du temps	Aucun	29,00 €	2 j / 14 h
Le phoning : outil de travail	Aucun	29,00 €	2 j / 14 h	Le champ d'intervention de l'assistante commerciale (mailing, planification des tournées...)	Aucun	18,00 €	6 j / 42 h
Réussir ses mealings commerciaux	Aucun	29,00 €	2 j / 14 h	Préparation à la relation de vente (constitution de fichiers, prise de rendez-vous...)	bac ou expérience	18,00 €	5 j / 35 h
LUNDIS COMMERCANTS	AUCUN	18,00 €	1 j / 7 h				

## Développement Commercial

INTITULE DE LA FORMATION	NIVEAU PRE REQUIS	COUT (ht ou net de TVA)	DUREE		INTITULE DE LA FORMATION	NIVEAU PRE REQUIS	COUT (ht ou net de TVA)	DUREE
<b>CCI (Valence)</b>					Nicole GUYON:04.75.75.70.85		<a href="mailto:n.guyon@drome.cci.fr">n.guyon@drome.cci.fr</a>	
<b>CCI (Montélimar)</b>					Sandrine GUIRAL:04.75.04.25.67		<a href="mailto:s.guiral@drome.cci.fr">s.guiral@drome.cci.fr</a>	
Auditer votre fonction commerciale	Aucun	68,00 €	3 j / 21 h		Optimiser l'accueil physique et téléphonique	Aucun	29,00 €	3 j / 21 h
Vente et négociation commerciale	Aucun	29,00 €	4 j / 28 h		Gestion du temps	Aucun	29,00 €	2 j / 14 h
Le phoning : outil de travail	Aucun	29,00 €	2 j / 14 h		Le champ d'intervention de l'assistante commerciale (mailing, planification des tournées...)	Aucun	18,00 €	6 j / 42 h
Réussir ses meetings commerciaux	Aucun	29,00 €	2 j / 14 h		Préparation à la relation de vente (constitution de fichiers, prise de rendez-vous...)	bac ou expérience	18,00 €	5 j / 35 h
Les Lundis Commerçants	Aucun	18,00 €	1 j / 7 h					
Négociation des achats	Aucun	29,00 €	4 j / 28 h		Préparation à l'activité de terrain (prospection physique, organisation des tournées, construction de l'argumentaire de vente...)	bac ou expérience	18,00 €	5 j / 35 h
L'entretien de vente et le suivi de la clientèle	bac ou expérience	21,00 €	3 j / 21 h		Applications informatiques aux activités commerciales	Bac ou niveau bac, 1 an d'expérience professionnelle	21,00 €	1.5 j / 10.5 h
Contexte et économie d'entreprise	Bac ou niveau bac, 1 an d'expérience professionnelle	18,00 €	3 j / 21 h		Vente à distance	Bac ou niveau bac, 1 an d'expérience professionnelle	21,00 €	3 j / 24 h
Marketing opérationnel	Bac ou niveau bac, 1 an d'expérience professionnelle	21,00 €	6 j / 42 h		Négociation fournisseurs	Bac ou niveau bac, 1 an d'expérience professionnelle	21,00 €	4 j / 28 h
Techniques de vente	Bac ou niveau bac, 1 an d'expérience professionnelle	21,00 €	8 j / 56 h		Calculs commerciaux	Bac ou niveau bac, 1 an d'expérience professionnelle	18,00 €	5 j / 35 h
<b>CFIC (Aubenas)</b>					Maxime BOYER : 04 75 93 29 08		<a href="mailto:info@c-fic.com">info@c-fic.com</a>	
Technique de vente	Aucun	53,00 €	3j /20H		Création et suivi d'un plan commercial	Aucun	53,00 €	3j /20H
Technique de négociation	Aucun	53,00 €	3j /20H		Accueil téléphonique	Aucun	53,00 €	3j /20H
Vente par téléphone	Aucun	53,00 €	3j /20H		Hotesse d'accueil	Aucun	53,00 €	3j /20H
Redynamiser une équipe de vente	Aucun	53,00 €	3j /20H		CIEL gestion commerciale	Aucun	53,00 €	3j /20H
Gestion d'une équipe de vente	Aucun	53,00 €	3j /20H		Suivi des clients	Aucun	53,00 €	3j /20H

## Développement Commercial

INTITULE DE LA FORMATION	NIVEAU PRE REQUIS	COUT (ht ou net de TVA)	DUREE		INTITULE DE LA FORMATION	NIVEAU PRE REQUIS	COUT (ht ou net de TVA)	DUREE
<b>GRETA VIVA5</b> Aurélie PASCAL : 04 75 78 13 59 <span style="float: right;"><a href="mailto:contact.viva5@greta-viva5.org">contact.viva5@greta-viva5.org</a></span>								
L'organisation de l'équipe commerciale sédentaire	Aucun	16,00 €	3j/ 21 heures		L'entretien de vente	Aucun	16,00 €	3j/ 21 heures
Le management d'une équipe commerciale	Aucun	16,00 €	4j/ 28 heures		Accueillir pour mieux vendre	Aucun	16,00 €	3j/ 21 heures
Prospection et vente par téléphone	Aucun	16,00 €	4j / 28 heures		L'agencement de l'unité commerciale	Aucun	16,00 €	4j/ 28 heures
L'animation de l'équipe commerciale sédentaire	Aucun	16,00 €	2j/ 14 heures		Les actions de promotion et d'animation	Aucun	16,00 €	4j/ 28 heures
<b>IUT DE VALENCE</b> Anne Deguillhem : 04 75 41 88 00 <span style="float: right;"><a href="mailto:anne.deguillhem@iut-valence.fr">anne.deguillhem@iut-valence.fr</a></span>								
Licence pro Commerce, spécialité vinicole (horaires non aménagés)	bac+2 ou vap	6,99 €	472		DUT en 1 an année spéciale TC (horaires non aménagés)	bac+1 ou vap	2,76 €	795
<b>CHRISTAL FORMATION</b> Jacques DUBOURG : 04 75 56 68 26 <span style="float: right;"><a href="mailto:crystal-formation@numericable.fr">crystal-formation@numericable.fr</a></span>								
TECHNIQUES DE VENTE		25 EUROS	30 H		ACCUEIL TELEPHONE		25 EUROS	15 H
<b>CCI D'AUBENAS</b> AC AGIER PIERRE : 04 75 89 98 93 <span style="float: right;"><a href="mailto:anne-celine.agier@wanadoo.fr">anne-celine.agier@wanadoo.fr</a></span>								
ACCUEIL ET EFFICACITE AU TELEPHONE	AUCUN		2J/ 14H		COMMENT CONFECTIONNER UN PAQUET CADEAU	AUCUN		1J/7H
AMENAGEMENT DE SON ESPACE DE VENTE	AUCUN		3J/21H		L'ACTE DE VENTE : FACTEUR DE REUSSITE DE VOTRE COMMERCE	AUCUN		2J/14H
SEDUIRE PAR L'ETALAGE	AUCUN		3J/21H		MIEUX GERER SON COMMERCE	AUCUN		3J/21H
ETALAGE SPECIAL FETES	AUCUN		3J/21H					

## Développement Commercial

INTITULE DE LA FORMATION	NIVEAU PRE REQUIS	COUT (ht ou net de TVA)	DUREE	INTITULE DE LA FORMATION	NIVEAU PRE REQUIS	COUT (ht ou net de TVA)	DUREE
<b>GEDAF FORMATION CONSEIL</b> Anne MONS : 04 75 81 06 06				<a href="mailto:info@gedaf-formation.fr">info@gedaf-formation.fr</a>			
TECHNIQUE DE VENTE	RAS	33,33 €	4	ACCUEIL ET EFFICACITE AU TELEPHONE	RAS	33,33 €	2