

**Public visé**

Nouveaux(velles) recruté(e)s en alternance, demandeur(euse) d'emploi, intérimaires, salarié(e)s en poste.

**Positionnement**

Présentiel ou distanciel

Évaluation des compétences

Présentiel

**Modalités**

Avec ou sans formation

**Intervenant**

Évaluateur certifié
OF habilité

**Éligible au CPF****Tarif**

- Forfait 1 350€ HT
si positionnement en distanciel
- Forfait 1 550€ HT
si positionnement en présentiel
**Hors formation
& Frais de déplacement**

Description

Il/Elle possède une expertise technique (connaissance approfondie des produits industriels du secteur du Papier Carton et des services de l'entreprise) doublée d'une compétence commerciale.

Porteur de l'image et de la culture de son entreprise, il/elle a en charge la prospection et le développement du chiffre d'affaires de gammes de produits industriels ou de services de son entreprise, sur un territoire géographique défini.

Il/Elle démarche des clients et des prospects professionnels. À partir d'une analyse des besoins de ses clients formalisés par un appel d'offre ou un cahier des charges et de son expertise technique, il/elle propose des solutions industrielles pertinentes.

Blocs de compétences certifiants

Bloc 1 Élaboration et suivi d'un plan d'actions commerciales

Bloc 2 Analyse des besoins du client

Bloc 3 Traitement des réclamations des clients et identification des points d'amélioration

Bloc 4 Élaboration et argumentation d'une offre technique et commerciale adaptée aux besoins des clients dans le domaine du papier et carton

Bloc 5 Communication avec différents interlocuteurs selon les médias appropriés

Dispositif de la certification

1

POSITIONNEMENT DU CANDIDAT

Repérage des compétences acquises et des besoins en formation au regard des exigences du CQP

2

ACCOMPAGNEMENT FORMATION

Acquisition des compétences à développer si nécessaire et préparation à la certification

3

ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

Observation en situation de travail, présentation d'un dossier et entretien

4

CERTIFICATION

Validation sur dossier par un jury paritaire émanant de la CPNEF

**LES +**

La formation certifiante est délivrée par un Organisme de Formation habilité et peut se décliner en INTRA et SUR-MESURE. Chaque bloc de compétences constitue une certification à lui seul.

Conditions d'exercice les plus fréquentes

Il/Elle est régulièrement en déplacement.

Il/Elle exerce son activité en autonomie, dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise, et de son champ de responsabilité fixé par l'entreprise et sous la direction d'un responsable hiérarchique (par exemple, le directeur commercial).

Il/Elle travaille en collaboration avec différents services de l'entreprise (par exemple : service technique, service de développement industriel, service de production industrielle ...) et/ou avec des fournisseurs.

Il/Elle garantit la meilleure relation possible avec les clients et se fait l'écho de ses attentes auprès de tous les services de l'entreprise.

