





Programme de la formation

Apprendre et mettre en place des actions commerciales et le suivi des clients

-  En situation de travail (AFEST)
-  77 heures sur 11 jour(s)
-  Salarié en poste · De 1 à 3 participants
-  4 710 € HT / 5 652 € TTC par participant

Description courte

La formation portera sur 4 axes principaux d'accompagnement au poste de travail :

- actions de relance des clients et relation client
- actions commerciales via le web
- prospection
- travail sur le réseau prescription

Profil des participants

la participante est assistante commerciale et communication

Prérequis

aucun prérequis demandés

le positionnement est réalisé pour mieux cerner les actions de formation à préciser

Objectifs

La formation a pour objectifs de développer la capacité à :

- Accompagner Barnabou dans les actions commerciales
- Développer les compétences sur le développement commercial via l'utilisation du nouveau site web, la mise en place d'outils numériques et la récolte de données pour mettre en place des actions relation client ou prospection

Aptitudes et compétences visées / attestées

- Savoir fidéliser, travailler la prescription
- Savoir prospecter
- Savoir utiliser les méthodes et outils du commerce
- Savoir mettre en œuvre les méthodes pour développer le commerce

Contenu

11 séances pour aborder le programme :

- 3 séances sur les actions de relance des clients et relation client
- 3 séances sur les actions commerciales via le web
- 3 séances sur la prospection
- 2 séances sur le travail autour du réseau prescription

Pédagogie et organisation

Formation en présentiel et en distanciel si nécessaire.

Asynchronicité entre les sessions.

Méthodes pédagogiques : affirmative, participative, active, interrogative ; appel à la réflexivité pour une prise de hauteur sur les attendus et l'acquisition des méthodes

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

La formation en AFEST est très opérationnelle. Les indicateurs des plans d'action mis en oeuvre seront les indicateurs permettant aussi d'évaluer les acquis.

Mode de validation

échanges entre formateur et apprenant, résultats obtenus après les séances de travail

traces de réflexivité, attestation d'assiduité, émargement

Financements possibles

prise en charge par OPCO AKTO

demande faite sur la plateforme AKTO le 20 novembre 2025

financement par l'OPCO

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Intervenant

Référente AFEST : Béatrice Nourry

Formatrice : Béatrice Nourry

Évaluations

1 inscriptions depuis le 17/12/2025

Taux d'acquisition des compétences :  80 % (1 évaluations)

Satisfaction des apprenants :  4/5 (1 évaluations)