Technicien.ne commercial

- Secteur : Economie
- Sous-secteur : Commerce
- Degré :

  Degré supérieur

- Forme d'enseignement : Technique de qualification
- Organisé en : Plein exercice

Partager via Facebook Envoyer via mail

En tant que vendeur qualifié, tu apprendras à :

- Identifier précisément les publics cibles de tes actions commerciales et leurs motivations d'achat
- Connaître précisément les produits et services, leurs caractéristiques objectives et subjectives
- Maîtriser les techniques courantes de marketing
- Utiliser les outils informatiques (traitement de texte, base de données, tableur, logiciel comptable, télécommunication)
- Développer ton sens de l'accueil et communiquer facilement avec les clients

Par ailleurs, la pratique courante d'une langue étrangère est souvent exigée par les employeurs.
Tu devras avoir une grande résistance à la fatigue et garder une bonne présentation au cours de ta journée de travail.

Voici quelques compétences qui seront travaillées au cours de ta formation :

- Techniques de vente et de marketing
- Communication professionnelle
- Activités et techniques comptables
- Informatique de gestion
- Réalisation d'une étude de marché
- Réalisation d'un scénario complet de vente
- Utilisation d'un logiciel de gestion de point de vente
- Conception d'un message publicitaire
- Participation aux tâches administratives liées aux actions commerciales

Les métiers

Vendeur.se - Commercial.e

Les écoles

Institut des Arts et Métiers - Pierrard (Virton)
Institut Saint-Roch (Marche)
Mis à jour le:
03/03/2023