






REPRÉSENTANT

Les formations Cefora

Vous pourrez retrouver ici les différentes formations proposées par le Cefora pour le profil de représentant, rassemblées par groupes de compétences. Pour des informations sur ces formations et bien d'autres encore, vous pouvez vous rendre sur www.cefora.be ou téléphoner au **078-15 36 03**.

	CODES CEFORA
ACQUISITION DE NOUVEAUX CLIENTS	
Prospecter et élargir son portefeuille clients	070F
 Utiliser les médias sociaux pour faire connaissance avec vos clients	109F
Téléphone : support commercial dans le cycle de vente – Module 1/3	099F1
Téléphone : support commercial dans le cycle de vente – Module 2/3 : prospection	099F2
Téléphone : support commercial dans le cycle de vente – Module 3/3 : suivi des offres	099F3
Renforcer et entretenir son réseau commercial	092F
PRÉSENTATION DES PRODUITS ET DES SERVICES EN DIVERSES SITUATIONS	
Apprendre l'écoute active et la reformulation	071F
Poser les bonnes questions	072F
Adapter sa communication à ses clients	083F / 084F / 085F
Adapter la stratégie de vente au profil de l'acheteur	090F
Donner des présentations commerciales	046F
Utiliser Powerpoint	586F
Contrez les objections	073F
Langage corporel dans la vente	089F
Augmenter l'assertivité tant que vendeur	086F
Conclure avec succès	075F
Faites de votre stand/foire/salon un succès	097F
 Se présenter sur le web	112F
ELABORATION D'UNE PROPOSITION COMMERCIALE	
Augmenter l'assertivité en tant que vendeur	086F
Comprendre la psychologie de l'acheteur	090F
Augmenter l'impact commercial grâce au branding	087F
Renforcer ses techniques de vente	065F / 066F / DL076F / 1220F
ENTRETIEN DES CONTACTS AVEC DES CLIENTS IMPORTANTS	
Gérer les clients importants	098F
Vente relationnelle pour vendeurs expérimentés	067F
Renforcez et entretenez votre réseau commercial	092F

	PARTICIPATION À LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE	CODES CEFORA
	Concept d'e-business	101F
	Stratégies d'e-marketing liées à l'e-commerce	102F
	Générer des leads, comment faire ?	1181F
	Constituer des bases de données marketing qualitatives	1182F
	Résoudre des problèmes par la pensée creative	1032F
	SUIVI DES PLAINTES ET DES OFFRES	CODES CEFORA
	Utiliser le téléphone pour suivre les offres	099F3
	Gérer les comportements agressifs	088F
	TRANSMISSION DE RAPPORTS	CODES CEFORA
	Excel tableaux croisés dynamiques	619F
	Ecrire des rapports en Anglais	044F
	AUTRES LANGUES	CODES CEFORA
	Anglais	518F
	Français	510F