

BACHELOR RESPONSABLE COMMERCIAL TRANSPORT LOGISTIQUE

NIVEAU D'ENTRÉE

Étudiants : Bac +2 minimum,
motivés par la fonction commerciale
Autres publics

Bac minimum + 3 ans d'expérience
professionnelle significative en
entreprise de transport et logistique
et souhaitant évoluer dans la fonction
commerciale.

NOUVEAUTÉ RENTRÉE 2015

À la demande des entreprises de transport et logistique, l'ISTELI met en place à la rentrée 2015, dans les écoles de Paris et Lyon, une formation dédiée à la force de vente.

Cette formation a pour objectif de former les futurs commerciaux des entreprises, qui contribueront au développement économique de l'entreprise par des actions de prospection de négociation et de développement de la clientèle existante.

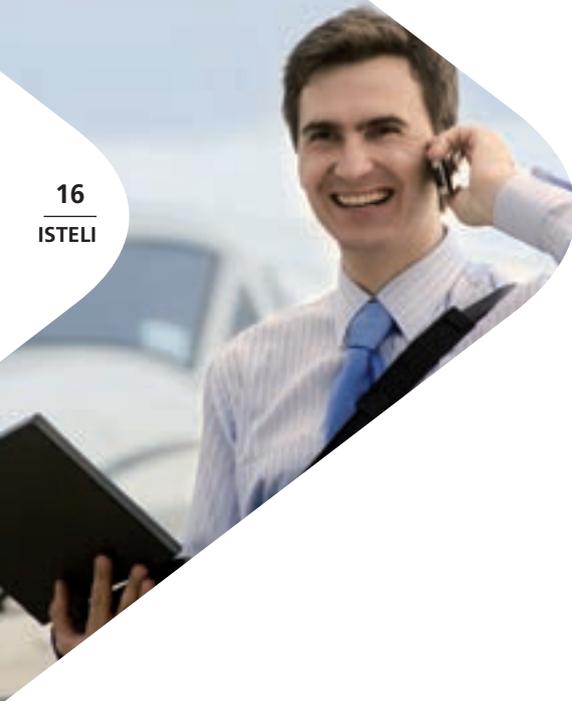
PROGRAMME

La pédagogie est essentiellement basée sur la résolution de mises en situation professionnelles, véritables problématiques rencontrées en entreprise.

<p>MODULE 1 ORGANISER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE SUR UN TERRITOIRE DONNÉ</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Fondamentaux du transport : Réglementation, solutions techniques selon les modes, environnement douanier, Incoterms, structures tarifaires, coût de revient. - Analyser les paramètres du marché, assurer une veille concurrentielle (analyse du marché du transport et de la logistique). - Définir et identifier des cibles commerciales d'une entreprise de transport/ logistique : sourcing, zonage, fichier, qualification. - Planifier et budgéter son activité, définir les priorités. - Sélectionner les moyens à mettre en œuvre pour rendre l'approche commerciale efficace (phoning, mailing etc.).
<p>MODULE 2 VENDRE UNE SOLUTION DE PRESTATION DE SERVICE TRANSPORT</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Réaliser les prises de rendez-vous. - Conduire des entretiens commerciaux (identifier les besoins, présenter son activité, pérenniser la relation existante). - Construire l'offre commerciale, faire évoluer son offre (répondre aux besoins) et formuler les propositions commerciales. - Négocier et conclure la vente. - Remonter les informations commerciales aux autres services (CRM). - Évaluer sa performance au regard des objectifs.
<p>DISCIPLINES TRANSVERSESES</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Anglais commercial. - Informatique, logiciel gestion relation client.

RÉVISIONS

EXAMEN FINAL





MODALITÉS

ALTERNANCE

En contrat de professionnalisation

> Durée 12 mois

LES PLUS DE LA FORMATION

- Formation ouverte à la demande des professionnels du transport et de la logistique.
- Pédagogie basée essentiellement sur des mises en situation professionnelles.
- BEST Test : diplôme d'anglais de la Chambre de Commerce Franco Britannique (option Transport Logistique).
- Certification Voltaire.

LES MÉTIERS VISÉS

Pour les débutants :

- Consultant commercial,
- Chargé de développement, Conseiller commercial,
- Technico-commercial, Attaché commercial,
- Sales Executive.

Fonctions évoluant rapidement vers les postes de :

- Responsable Commercial,
- Responsable des ventes,
- Chef de secteur,
- Key Account Manager.

LES COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES EN ENTREPRISE

- Élaborer son plan d'actions commercial, le budgéter.
- Formuler les réponses aux appels d'offres, les propositions commerciales.
- Négocier les conditions tarifaires.
- Veiller au suivi du contrat et au paiement des prestations.

« AVEC MON BACHELOR, JE SUIS RESPONSABLE DE MON PORTEFEUILLE CLIENTS ET JE NÉGOCIE LORS D'APPELS D'OFFRES NATIONAUX OU INTERNATIONAUX. »

► *Supply Chain Bachelor*

For an all around course in sales, our new «Supply Chain Bachelor» covers the essentials in developing a client portfolio, putting into place customised solutions, and ensuring client satisfaction in order to build long-term relationships with new or existing customers.