

# Sales Account Manager (6712)

Document imprimé à partir de dorifor.be.

Vous pouvez rencontrer un conseiller sans rendez-vous à la Cité des métiers, Avenue de l'Astronomie 14, 1210 Bruxelles (métro Madou), lundi, mardi, mercredi et vendredi de 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 16h, jeudi de 13h30 à 19h (jusqu'à 16h pendant les vacances scolaires).

*Devenez gestionnaire de portefeuilles clients et gagnez des compétences en négociation commerciale en trois ans !*

## Objectif et Contenu

Objectif	Permettre à l'étudiant de développer des compétences dans des domaines tels que : <ul style="list-style-type: none"> <li>- la prospection et la planification commerciale,</li> <li>- la gestion d'un réseau et d'une équipe de vente,</li> <li>- les techniques de négociation liées à la vente,</li> <li>- la gestion d'un portefeuille de clients.</li> </ul> Débouchés: chef de produit, responsable de la promotion des ventes, attaché commercial, chef d'une équipe de vente, ?
Programme	Analyse des réseaux de vente et de distribution, Analyse du comportement d'achat du consommateur, Approche psychologique de la négociation, Principes de base du marketing, Langue en situation, Organisation des entreprises et éléments de management, Éléments de législation appliquée au commerce, Introduction à la vente, Techniques de négociation, Stratégie commerciale appliquée, Techniques de prospection commerciale, Notions de gestion budgétaire appliquées à la vente, Éléments de législation appliqués à la vente, Éléments de gestion comptable et financière, Gestion d'une équipe de vente, Notions de planification de projets de vente, Techniques de négociations complexes, Techniques de vente liées à l'e-commerce, Informatique : logiciels tableur et gestionnaire de base de données, Techniques de communication, Stage d'insertion professionnelle, Épreuve int
Certification(s) visée(s)	Bachelier spécifique à l'enseignement de Promotion sociale de type court
Type de formation	<a href="#">Enseignement de promotion sociale</a>
<b>Organisation</b>	
Durée	3 années
Horaire	Mardi : 18h00 - 22h00 Mercredi : 17h30 - 20h00 Jeudi : 17h30 - 22h00 Samedi : 09h00 - 13h20
Début	14 septembre 2020 - Rentrée décalée en février 2021 / 2 fois par an
Coût	386,50 euros - Coût réduit 208 euros -

## Conditions d'admission

Prérequis administratif Avoir **au minimum** le *certificat de l'enseignement secondaire supérieur* de plein exercice (CESS) ou son *équivalence* . Ou réussir un test d'admission de français et de mathématiques ( [voir matière du test](http://www.epfc.eu/formations/11-formations-commerce/189-matiere-du-test-bachelier-vente.html) ( <http://www.epfc.eu/formations/11-formations-commerce/189-matiere-du-test-bachelier-vente.html> ) )

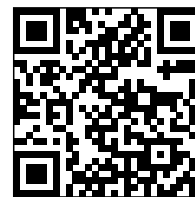
Connaître Test d'anglais et de néerlandais (niveau de base exigé).

## Intéressé(e) ?

Que faire **Assister obligatoirement à une séance d'information avant l'inscription.**  
**Pour toute autre information, prendre contact avec l'établissement par mail au [bac-vente@epfc.eu](mailto:bac-vente@epfc.eu).**

## Remarques

Retrouvez cette formation sur  
<https://www.dorifor.be/formation/sales-account-manager-6712.html>



---

### EPFC

Avenue de l'Astronomie 19 - 1210 Bruxelles

02 777 10 10

[info@epfc.eu](mailto:info@epfc.eu) - <http://www.epfc.eu>