



RESPONSABLE D'AGENCE COMMERCIALE DE SERVICES OPTION ACHATS/VENTES

Titre certifié RNCP niveau II (BAC +3)

Pré-requis : être titulaire d'un BAC +2 du secteur du commerce et avoir le permis B.

Modalités d'accès :

Contrat de professionnalisation, période de professionnalisation, congé individuel de formation.

Le métier d'un Responsable d'Agence Commerciale de services :

Le titulaire du titre saura :

- **Gérer** son équipe en appliquant et en faisant appliquer la politique de l'entreprise,
- **Prendre** des décisions managériales,
- **Veiller** à la bonne démarche de son agence,
- **Atteindre** ses objectifs.

Métiers cibles :

Manager d'Espace Commercial, Responsable d'Exploitation, Chef de Secteur, Chef des Ventes, ...

Durée de formation : 10 à 12 mois

- mardi et mercredi en centre de formation chaque fin de semaine de septembre à début mars et 1 fois toutes les 3 semaines de mi-mars à mi-juillet
- lundi, jeudi, vendredi en entreprise



« Au service des Entreprises et du Capital Humain »



www.afpam-formation.fr

PROGRAMME :

FONCTION 1 : Manager l'équipe de l'agence

- Recruter pour constituer et gérer son équipe et piloter l'action commerciale,
- Garantir la gestion administrative au sein de l'agence commerciale,
- Gérer les conflits,
- Planifier, gérer et contrôler l'activité et le suivi de la force de vente,
- Former et développer les compétences et le potentiel de l'équipe commerciale,
- Participer à la vente.

FONCTION 3 : Gérer l'agence

- Agencer l'unité commerciale, faire fonctionner l'agence au niveau humain et logistique,
- Gérer comptablement et financièrement l'unité commerciale,
- Répondre aux demandes de sa direction, établir et/ou répartir les budgets et apporter la garantie de l'entreprise à tous les niveaux,
- Gérer les grands comptes.



FONCTION 2 : Diriger et accompagner la communication de l'agence

- Animer et développer les performances des commerciaux,
- Etablir un plan de communication et suivre et contrôler les actions de communication.

FONCTION 4 : Représenter l'entreprise sur le secteur géographique

Valoriser l'image de l'entreprise et entretenir sa notoriété.

FONCTION 5 : Appliquer l'ingénierie de service

Mettre en oeuvre la démarche achat

Prospecter les marchés, négocier les achats, choisir un fournisseur, passer un appel d'offre, rechercher les fournisseurs, comparer les offres, sélectionner les fournisseurs, contractualiser la relation, suivre la réalisation du contrat, etc.

Mettre en oeuvre la vente

Organiser, planifier et gérer la relation commerciale. Les principaux principes de la négociation.

Vendre à l'international

Développer sa présence à l'international : rencontrer les partenaires et acheteurs, développer sa notoriété et sa visibilité sur les marchés, animer un réseau de partenaires et de distributeurs.

Développer sa visibilité sur les réseaux sociaux.

Gérer ses importations

Gérer le transport et la logistique, gérer le passage et la déclaration en douanes : réaliser les formalités douanières, financer ses opérations d'exportation, se garantir contre les risques d'impayés et de change.

CONTACT :

Mme Isabelle SAILLARD
4 rue Jules Méline, 51430 Reims/Bezannes
Tél : 03.26.86.26.26
Mail : isaillard@graf51.fr

Cette formation est financée
par la REGION GRAND EST.

