

Technico-commercial en packaging

CQP

99

OBJECTIFS

- Devenir spécialiste de la vente de solutions d'emballage et être à même de :
 - établir un plan de prospection,
 - analyser le besoin du client,
 - présenter les produits et les services de son entreprise,
 - négocier,
 - conclure la vente par l'établissement d'un contrat,
 - assurer la gestion commerciale de son secteur,
 - établir une relation de proximité avec ses clients.

PARTICIPANTS

- Salariés dans le cadre d'un contrat de qualification,
- Salariés dans le cadre du plan de formation ,
- Salariés en congé individuel de formation, souhaitant accéder à des fonctions commerciales de haut niveau dans le secteur du papier-carton.

Pré-requis :

Être titulaire d'un diplôme de niveau III (Bac+2) et/ou avoir satisfait aux épreuves de positionnement.

PROGRAMME 800 heures

- **Fonction technique :**
 - conception technique d'un emballage,
 - initiation aux technologies des machines d'emballage,
 - qualité.
- **Fonction commerciale :**
 - techniques de vente,
 - communication commerciale,
 - vendre un produit, un service, un concept industriel,
 - marketing industriel,
 - le marché de l'emballage.
- **Fonction économique :**
 - contrôle de gestion,
 - économie d'entreprise.
- **Mémoire**

Méthode pédagogique :

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques animés par des professionnels.

Réf. : Q95

Cette formation est réalisée à la carte

Tarif : nous consulter

DURÉE, DATES ET LIEUX :
À CONVENIR

RENSEIGNEMENTS :

Tél : 01 53 89 24 70 - Fax : 01 53 89 24 71

Mail : contact@irfip.org

Formation réalisable

sur mesure et sur site

Formations longues