

## 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](mailto:contact@irfip.org)

**Formation réalisable**

sur mesure et sur site