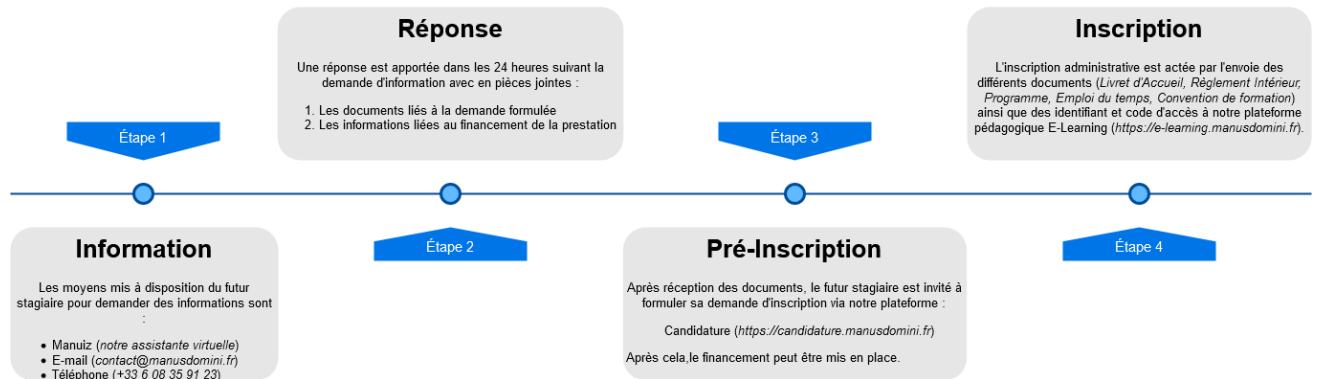




Accès à la formation

1. Procédure d'accès à la formation



2. Informations nécessaires avant toute inscription

Pour bénéficier d'une formation auprès de MANUS DOMINI, deux moyens de financement sont possible :

1. Le financement personnel : le coût de votre formation est entièrement à votre charge
2. Le financement de l'Etat français par le canal du Compte Personnel Formation

Pour plus d'informations sur les moyens de financement de l'Etat, visitez notre site internet : <https://manusdomini.fr/financement/>

Selon la formation choisie, le futur stagiaire recevra un document d'informations sur ladite formation.

3. Exemple document d'information

Formation : Techniques de vente

Prérequis : Justifier d'un titre de niveau III ou de niveau BAC + 2 validé et de 3 années d'expérience professionnelle

Objectifs :

- Vendre un produit ou un service au client en utilisant les techniques liées à la vente
- Répondre efficacement aux besoins du client



Accès à la formation

- Proposer des biens ou services complémentaires liés à la vente réalisée sans frustrer le client

Aptitudes :

- Être réactif(ve)
- Avoir le goût de la vente
- Savoir communiquer et avoir une écoute active

Compétences :

- Organisation de la prospection commerciale
- Mise en place des différentes étapes de l'entretien de vente
- Négociation client

Durée : 16 heures

Délai d'accès :

- Si la demande est individuelle, la formation démarre dès que possible
- Si la demande est inter/intra-entreprise, MANUS DOMINI de commun accord avec l'entreprise convient d'une date de début de formation

Tarifs : 1 500 € TTC (*individuel*) et 2 100 € HT (*entreprise*)

Méthodes mobilisées :

- Cours théoriques (*support de cours explicatifs et explicites*)
- Jeux de rôle et mise en situation professionnelle

Modalités d'évaluation : Pour l'obtention du certificat, une évaluation certificative d'une heure est proposée. C'est un mixte entre des QCM, des questions de cours et/ou une mise en situation professionnelle.

Accessibilité : La formation est 100% à distance lorsque l'initiative est individuelle et, mixte (*distanciel/présentiel*) lorsqu'elle est à l'initiative d'une entreprise. Aussi, les personnes à mobilité réduite peuvent se former à distance ou lors des formations en entreprise.



Accès à la formation

Passerelle et suite de parcours :

La possibilité est offerte au stagiaire de bénéficier d'une passerelle avec des conditions particulières avec la dispense de quelques examens, dans la mesure où ce dernier fournirait la preuve irréfutable de la validation d'un certain nombre d'unités d'enseignement (*modules*).

A l'issue de la formation, les stagiaires diplômés peuvent prétendre à une inscription pour une formation d'un niveau supérieur, avec pour objectif la préparation au choix de l'un des diplômes de Mastère Européen suivants :

- Management Commerce International
- Management et Stratégie d'entreprise

Equivalence : BAC +3

Perspectives d'emploi :

- Responsable de magasin
- Conseiller(ère) de vente
- Attaché(e) commercial(e)
- Attaché(e) technico-commercial(e)
- Manager de rayon de la grande distribution
- Business Developer
- Responsable de secteur

Admission : Elle se fait sur dossier, à l'appréciation de l'équipe pédagogique