



**auvicom**



Commission Paritaire  
Nationale pour l'Emploi  
des Télécommunications

En partenariat avec



Vous propose un parcours de formation réalisé dans le cadre  
du dispositif « Période de Professionnalisation »

## Commerciaux : Optimiser la vente de solutions techniques

### Durée et planning :

• **11 jours de formation**  
répartis sur 5 mois

• **2 sessions disponibles**

*S1 : à partir du 9 octobre 2008*

*S2 : à partir du 20 novembre 2008*

### Financement :

Prise en charge du coût pédagogique de la formation dans le cadre du dispositif période de professionnalisation (sous réserve de réalisation intégrale du parcours par le salarié).

Toute candidature est soumise à l'approbation de la Commission Professionnalisation d'AUVICOM.

### Inscriptions :

au plus tard 1 mois avant le début de la session souhaitée (Bulletin ci-joint).

### Lieu de formation :

Dans les locaux de Learning Tree :  
68 rue de Villeneuve  
92587 CLICHY

### Votre contact :

**Céline IZTUEA**

**Tel : 01-44-37-90-35**

**E-mail : c.iztueta@auvicom.info**

Programmes détaillés sur demande



### Public Visé :

Salariés en CDI exerçant une mission dans le domaine de la relation commerciale : responsables des ventes Grands Comptes, technico-commerciaux, soutiens commerciaux ou techniques, responsables du marketing ou des offres etc...

### Objectifs :

- Acquérir un vernis technique réseaux et télécoms
- S'approprier les outils de négociation nécessaires à une bonne stratégie de vente
- Développer une palette d'outils en terme comportemental, commercial et technique pour améliorer sa communication en situation commerciale
- Maîtriser la gestion de projets technologiques

### Contenu de la formation (sur 11 jours) :

- Module 1 : Techniques de communication	2 j
- Module 2 : Fondamentaux des réseaux et des Télécoms	3 j
- Module 3 : Performance économique	1 j
- Module 4 : Améliorer la relation client	2 j
- Module 5 : Les services et leurs évolutions	2 j
- Module 6 : Formaliser et mettre en pratique	1 j