

CABINET INTERNATIONAL D'EXPERTISE
EN DEVELOPPEMENT COMMERCIAL



PROGRAMMES DE FORMATIONS

ÉCOLE PRATIQUE
DES COMMERCIAUX
PROGRAMME RSPSC
CERTIFICAT OSSPISS KOM

Notre objectif est d'accompagner les entreprises
Africaines à **mettre en place des branches Commerciales**
solides, Viabes et Rentables.

 zirconsupply@gmail.com
 319 Rue Aziabor, Qt Agbalépedo, Lomé - TOGO



1 ECOLE PRATIQUE DES COMMERCIAUX

FORMATION DES COMMERCIAUX- ENTREPRENEURS PERFORMANTS

DESCRIPTION

Ceci est un système de formation pratique qui rompt avec les codes classiques et théoriques des formations universitaires tant dans les délais que dans la méthodologie.

En 12 mois de mentorat, les étudiants développent des aptitudes personnelles, professionnelles et entrepreneuriales avec des compétences polyvalentes, dynamiques, orientées vers les besoins des entreprises locales.

OBJECTIFS

- **Améliorer le processus** de formation des commerciaux et des opérationnels de vente par une approche pratique. La formation se déroule sur le terrain, en entreprise et sur des projets d'entreprise.
- **Mettre à la disposition** des entreprises locales des commerciaux prêts à l'emploi avec des compétences adaptées à leurs besoins.
- **Former des commerciaux** ayant un état d'esprit et des aptitudes entrepreneuriales.

NIVEAU D'ENTRÉE

A partir du BAC / tout aspirant aux métiers de la vente.

PROFILS À LA SORTIE

Responsable commercial,
Commercial – entrepreneur,
Chef d'équipe commerciale.

AVANTAGES TECHNIQUES

Insertion directe sans stage,
salaire de démarrage
80.000FCFA, profil mixte à la
sortie: commercial-entrepreneur.

Nombre d'étudiants
par saison limité.

APTITUDES HUMAINES À DÉVELOPPER

Autonomie, polyvalence, état d'esprit orienté solutions, sens des affaires et des opportunités, goût du travail, bon challengeur.

MÉTHODOLOGIE DE LA FORMATION : MENTORAT



PROCESSUS D'ADMISSION

Test d'entrée, validation de candidature, inscription, démarrage.

NATURE

Formation à plein temps.

PROGRAMME RSPSC

RENFORCEMENT DES CAPACITÉS DES PROFESSIONNELS DU SECTEUR COMMERCIAL.

DESCRIPTION

Ce programme est conçu pour accompagner les professionnels du secteur commercial dans le renforcement de leurs capacités techniques et dans le développement des compétences pratiques. Ce programme apporte des réponses précises aux différentes inquiétudes et difficultés rencontrées par les professionnels dans l'exécution de leurs responsabilités professionnelles. Il compense les limites et renforce les points de faiblesse. Il apporte simplement plus d'efficacité au professionnel en lui fournissant des outils techniques précis selon les problématiques et défis à relever. Ce programme permet également au professionnel de disposer d'un mentor qui le guide dans l'acquisition progressive des compétences.



OBJECTIF

Fournir aux professionnels des outils techniques et stratégiques clés en main pour renforcer leurs capacités opérationnelles et développer leurs compétences dans le but d'être plus efficaces à leur poste.

FORMAT

En distanciel et / ou en présentiel.

MÉTHODOLOGIE DE LA FORMATION

Étude de cas pratiques basés sur l'entreprise du client, atelier, mentorat et accompagnement.

NATURE

Formation à temps partiel selon les disponibilités

DURÉE DU PROGRAMME - PROFILS CONCERNÉS - COMPÉTENCES À DÉVELOPPER

NIVEAUX	PROFILS CONCERNES	DUREES	COMPETENCES A DEVELOPPER
NIVEAU 1	Agent d'accueil, Agent de boutique, Conseiller client, Assistant commercial.	1 mois 4 sessions de 2 H.	Accueil et gestion professionnelle de la clientèle, Fidélisation des clients.
NIVEAU 2	Commerciaux.	2 mois 8 sessions de 2 H.	Etat d'esprit du commercial, Identification des prospects, Techniques de prospection téléphonique, terrain et digitale, Démarche de l'entretien de vente, Techniques de vente, Stratégies de fidélisation.
NIVEAU 3	Responsables commerciaux, chef d'équipe, manager, entrepreneurs.	3 mois 16 sessions de 2 H.	Création des politiques commerciales Elaboration de plan d'action commerciale, Pilotage des actions commerciale, Recrutement, formation des commerciaux, Management d'équipe commerciale, Audit et recadrage des résultats.

CERTIFICATION OSSPISS KOM

HABILITATION DES PROFESSIONNELS DU SECTEUR
COMMERCIAL EXPÉRIMENTÉS AU MÉTIER DE CONSULTANT.



CONTEXTE

Au niveau africain il n'existe pas de cadre réglementaire consacré aux acteurs du développement commercial. L'idée est d'institutionnaliser la pratique, de créer un cadre d'organisation des acteurs, des consultants du développement commercial et un mécanisme d'habilitation technique.

DESCRIPTION

C'est un programme de certification des acteurs du développement commercial en consultant en développement commercial. C'est un outil d'habilitation des professionnels du secteur commercial qui met en place un nouveau mécanisme de transition de l'opérationnel à l'expert.

CIBLES

Ce programme concerne exclusivement les responsables commerciaux jouissant d'une bonne expérience professionnelle avec des résultats concrets ou des professionnels justifiant d'une compétence équivalente et avérée. Tous les professionnels ayant suivi avec succès le programme RCPSC - niveau 3 des managers et responsables commerciaux sont automatiquement éligibles.

OBJECTIFS

Les objectifs sont de :
Bâtir des experts et spécialistes de la question commerciale capables d'accompagner techniquement les PMI / PME africaines sur le solutionnement de leurs challenges de vente et leurs défis de croissance commerciale.
Créer une armée de consultants compétents et expérimentés spécialisés dans les questions de rentabilité commerciales, d'organisation des branches commerciales, de formation des compétences commerciales et qui ont les aptitudes techniques et opérationnelles requises pour suivre, accompagner et développer des entreprises africaines en défis de croissance commerciale.

FORMAT ET DURÉE

Ce programme de certification se déroule à travers un accompagnement de 6 mois avec un stage d'un mois optionnel au siège du Cabinet Zircon Supply. L'accompagnement est une initiation à identifier ses premiers clients, à piloter les projets commerciaux de ses clients et à organiser trois formations publiques sur des thématiques commerciales avec au moins 20 participants. Au bout de cette durée si les résultats ne sont pas satisfaisants ou les objectifs de transmission de compétences ne sont pas atteints, une rallonge de 3 à 6 mois sera octroyée au professionnel.



PROFIL À LA SORTIE

A la fin de ce programme, tout professionnel a le titre de consultant en développement commercial et d'expert des questions commerciales après deux ans d'expériences.