



FORMATION PROFESSIONNELLE : Collaborateur commercial de produits textiles

Description

Un collaborateur commercial dans l'industrie de la confection travaille sur une collection ou une gamme de produits à la demande et en collaboration avec le client. Le collaborateur aura un aperçu de tous les aspects de la vente B2B de produits textiles de manière efficace et pratique : visites, téléphone, foires commerciales et showrooms.

Programme de formation

- Connaissance des matières
- Connaissance approfondie des produits
- Connaissance approfondie du marché

- Préparer le processus de vente
- Prospection
- Communication avec le client : écoute active, motivation, persuasion.
- Types de clients
- Proposition de vente unique (USP) et motifs d'achat uniques (UBR)
- Rédaction d'offres claires

- Rédaction, lecture et traitement des bons de commande
- Résolution de problèmes

- Travailler de manière sûre, hygiénique et durable
- Utiliser les applications ICT
- Utiliser des logiciels ERP
- Appliquer la communication verbale et non verbale.
- Organisation et planification du travail

Formule

Sur le poste de travail

Durée de formation

Max. 120 heures