

Smart seller is the new brave

Certificat d'Université
Les fondamentaux de la vente
en entreprise



UNE VISION
PLURIDISCIPLINAIRE UNIQUE
ISSUE DU PARTENARIAT
DE L'ACADÉMIE DE LA VENTE

À qui s'adresse ce certificat d'Université et quels sont ses objectifs ?

Ambassadeur de l'entreprise, le commercial junior doit être capable de conseiller le client tout en sachant conclure l'affaire. Doté d'une bonne connaissance de l'entreprise, il interagit avec la plupart de ses départements et ses choix auront un impact sur plusieurs d'entre eux.

Désormais, en plus du courage et de l'audace, le vendeur doit développer des compétences spécifiques afin de booster sa carrière.

Nous proposons dès lors une formation alliant savoir-être et savoir-faire permettant **à toute personne, déjà dans le secteur commercial ou non**, de rendre son profil attractif pour une employabilité immédiate.

A l'issue de la formation, il sera aisé au participant de :

- ▶ S'intégrer rapidement dans une équipe commerciale;
- ▶ Développer avec efficacité et rapidité un portefeuille de clients;
- ▶ Posséder les clés du succès des opérations de vente;
- ▶ Devenir un atout remarqué pour sa connaissance de l'entreprise et la pertinence de ses interactions;
- ▶ Répondre efficacement aux objectifs fixés par le directeur commercial.

Comment allez-vous apprendre ?

La pédagogie utilisée s'appuie sur la **pratique, l'analyse de cas, la résolution de questions concrètes, des business games et autres défis** à relever par les participants.

Les responsables de ce programme ont fédéré des académiques et des professionnels de terrain afin que cette alliance du savoir et du savoir-faire assure un impact maximal de la formation et produise des résultats concrets.

Afin de renforcer le développement d'aptitudes pratiques, chaque participant utilisera une entreprise comme terrain d'expérimentation : soit la société dans laquelle il travaille, soit son lieu de stage s'il est demandeur d'emploi.

Dans cette formation, vous êtes le premier acteur de vos apprentissages.

Quelles sont les compétences clés que vous allez développer ?

Les compétences développées par ce certificat d'Université sont celles qui sont les plus recherchées actuellement par les entreprises chez les vendeurs juniors : **prospection, networking, approches B2B/B2C, négociation, connaissance de l'entreprise et droit de la vente.**

Ce Certificat d'Université est le fruit d'un travail réalisé par les partenaires de l'Académie de la vente : HEC Liège, HEPL, HELMO, ESA, Hénallux, Le Forem, IFAPME et Talenteo.

Informations pratiques

Titre délivré :

Certificat d'Université (ULiège).

ECTS :

16 crédits.

Durée :

4 mois (1 vendredi par semaine + certains samedis).

Conditions d'admission :

Être détenteur d'un diplôme de bachelier ou pouvoir justifier d'une expérience valorisable. La connaissance de l'anglais Niveau B1 (scolaire ou pratique) est nécessaire.

Prix :

Personne occupée : 3600€* (possibilité d'utiliser le congé éducation payé et 32 chèques-formation).

Demandeur d'emploi : nous contacter.

* Le prix mentionné est exonéré de TVA en vertu de l'article 44 §2.4° du code de la TVA.

Contact :

Bibe Ntsimbo, Responsable de Projet
HEC Liège Executive Education

+32 (0)4 232 73 12

b.ntsimbo@uliege.be

www.hecexecutiveeducation.be

Modalités d'inscription :

www.hecexecutiveschool.be/parcours/
certificat-duniversite-fondamentaux-de-
vente-entreprise/

ou QR code ci-après
ou +32 (0)4 232 73 12

Lieu de la formation :

HEC Liège Executive Education
Rue des Chasseurs Ardennais, 3
4031 Angleur

et HEC Liège
Rue Louvrex, 14
4000 Liège



www.academiedelavente.be



LE FONDS SOCIAL EUROPÉEN, LA WALLONIE ET LA FÉDÉRATION WALLONIE-BRUXELLES INVESTISSENT DANS VOTRE AVENIR

Planning 2018 2019

SEMINAIRES	DATES	HEURES	PRENOM	NOM
Module 1 : Fonctionnement de l'entreprise	19/10/18	09:00 à 17:00	Fabrizio	ROSSI
	20/10/18	09:00 à 13:00	Fabrizio	ROSSI
	26/10/18	09:00 à 17:00	Fabrizio	ROSSI
Présentation au groupe Module 1 : Fonctionnement de l'entreprise	09/11/18	09:00 à 13:00	Fabrizio	ROSSI
Module 2 : Droit de la Vente, nationale européenne et internationale	09/11/18	13:30 à 17:30	Xavier	TEICHMANN
	10/11/18	09:00 à 17:00	Jacques	DEFER
	16/11/18	09:00 à 17:00	Jacques	DEFER
Présentation au groupe Module 2 : Droit de la vente	23/11/18	09:00 à 13:00	Jacques	DEFER
Module 3 : Supply Chain	23/11/18	13:30 à 17:30	Thierry	PIRONET
	30/11/18	09:00 à 17:00	Thierry	PIRONET
	07/12/18	09:00 à 17:00	Thierry	PIRONET
Présentation au groupe Module 3 : Supply Chain	15/12/18	09:00 à 13:00	Thierry	PIRONET
Module 4 : Conduite de réunions	14/12/18	09:00 à 17:00	Olivier	HOLLANDER
Présentation au groupe Module 4 : Conduite de réunions	21/12/18	09:00 à 13:00	Olivier	HOLLANDER
Module 5 : Techniques de vente 1 : L'attitude du vendeur	11/01/19	09:00 à 17:00	Olivier	HOLLANDER
	12/01/19	09:00 à 13:00	Olivier	HOLLANDER
	18/01/19	09:00 à 17:00	Olivier	HOLLANDER
Présentation au groupe Module 5 : Techniques de vente 1	26/01/19	09:00 à 13:00	Olivier	HOLLANDER
Module 6 : Techniques de vente 2 (Anglais)	25/01/19	09:00 à 17:00	Vincent	NANNI
	01/02/19	09:00 à 17:00	Vincent	NANNI
	02/02/19	09:00 à 17:00	Vincent	NANNI
	08/02/19	09:00 à 17:00	Vincent	NANNI
Présentation au groupe Module 6 : Techniques de vente 2 (Anglais)	15/02/19	09:00 à 13:00	Vincent	NANNI
Module 7 : Techniques d'achat	15/02/19	13:30 à 17:30	Hélène	VAN DEN DOOREN
	22/02/19	09:00 à 17:00	Hélène	VAN DEN DOOREN
	01/03/19	09:00 à 17:00	Hélène	VAN DEN DOOREN
Présentation au groupe Module 7 : Techniques d'achat	16/03/19	09:00 à 13:00	Hélène	VAN DEN DOOREN
Module 8 : Maîtriser les outils de veille	15/03/19	09:00 à 17:00	Xavier	TEICHMANN
Présentation au groupe Module 8 : Maîtriser les outils de veille	22/03/19	09:00 à 13:00	Xavier	TEICHMANN
Module 9 : Personnel Branding	29/03/19	09:00 à 17:00	Olivier	HOLLANDER
Présentation au groupe Module 9 : Personnel branding	05/04/19	09:00 à 13:00	Olivier	HOLLANDER
EXAMEN FINAL	26/04/19			