



CERTIFICAT PROFESSIONNEL FFP

Titulaire : Madame Sylvie LOPES

A obtenu le Certificat Professionnel FFP de : CP FFP Chef des Ventes

Organisme certificateur : CEGOS

Adresse : 19 rue René-Jacques - 92798 Issy-les-Moulineaux cedex 9

Représenté par : Régine ALBERT

Fonction : Président du jury

Le : lundi 16 mars 2015

Signature :



Fédération de la Formation Professionnelle

Certificat Professionnel délivré conformément au système de Certification Professionnelle de la Fédération de la Formation Professionnelle

La FFP - Fédération de la Formation Professionnelle - regroupe 400 organismes privés de formation. Elle veille au respect d'une rigoureuse éthique professionnelle. Elle contribue au développement du professionnalisme de ses membres et à la diffusion des bonnes pratiques, notamment en matière de pédagogie et d'ingénierie, afin de favoriser la qualité et l'efficacité de la formation au bénéfice des entreprises, des organisations et des stagiaires.

La FFP a conçu et élaboré le système de Certification Professionnelle afin de donner à ses adhérents la possibilité de proposer à leurs clients des programmes de formation certifiants.

Après instruction du dossier par l'OPQF, la FFP donne à l'organisme de formation une habilitation à délivrer des Certificats Professionnels FFP. Cet organisme doit au préalable être membre de la FFP et avoir obtenu la qualification OPQF.

L'organisme de formation s'engage à respecter la Charte de la Certification Professionnelle FFP. Il est entièrement responsable vis-à-vis de ses clients et stagiaires de la qualité de ses programmes de formation en conformité avec les exigences de ses référentiels.

Objectifs de la formation :

- Comprendre ce qu'attendent la direction commerciale ET l'équipe
- Cerner ses responsabilités et champ d'action de chef des ventes
- Éviter les pièges les plus courants qui guettent le chef des ventes
- Maîtriser les outils, méthodes, techniques permettant d'exercer pleinement l'ensemble de ses missions : piloter, motiver, accompagner son équipe
- Bâtir et mettre en oeuvre les plans d'actions commerciales qui produisent des résultats
- Acquérir les comportements qui permettent d'obtenir l'engagement maximum de ses commerciaux

Compétences validées par la Certification Professionnelle FFP :

- Analyser son marché et fixer ses priorités commerciales
- Elaborer et faire vivre son plan d'action commerciale (inclus réactions aux aléas)
- Adapter son management en fonction de la situation (tâche/personne) pour développer compétence et motivation
- Communiquer efficacement en entretien : faire passer efficacement les messages et susciter l'adhésion
- Faire des accompagnements terrain - de ses commerciaux - utiles (compétence, motivation)

Durée de la formation : 8 jours