

CHARGE D'AFFAIRE EN ENERGIE AUPRES DES PROFESSIONNELS (Version 2024)

L'arrivée de nouveaux fournisseurs d'énergie sur le marché français, permet aujourd'hui de proposer aux professionnels et aux particuliers des offres concurrentielles à celles des fournisseurs historiques.

Notre formation a pour objectif de former des Chargés d'affaires à cette spécificité émergente "l'Energie".

Elle vous permettra d'obtenir les compétences nécessaires pour maîtriser les techniques de vente et analyser les différentes offres de l'ensemble des fournisseurs sur le marché français.

Vous pourrez ainsi comprendre les problématiques et les enjeux des clients, lors de la vente de solutions et de produits complexes.

Cette formation vous apprendra à intervenir sur l'intégralité du cycle de vente, du développement de portefeuille client, jusqu'à sa fidélisation.

Formation éprouvée depuis 01 janvier 2022 auprès de 9 personnes

Durée: 392.00 heures (56.00 jours)

Profils des apprenants

- Une première expérience en vente souhaitée
- Une sensibilité pour notre univers
- Une motivation à toute épreuve
- Débutant accepté

Prérequis

- Pas de pré-requis

Accessibilité et délais d'accès

Place de parking prévu pour les personnes ayant un handicap.

EFCE s'assure que la formation proposée puisse être accessible aux personnes en situation de handicap. Pour cela, nous disposons d'un référent handicap que vous pourrez contacter à l'adresse suivante : contactefce@gmail.com afin d'anticiper ensemble les aménagements éventuels à mettre en œuvre pour favoriser la réussite de votre parcours.

14 jours

Qualité et indicateurs de résultats

Nombre d'apprenants : 9

Taux de satisfaction des apprenants : 9,5/10

Taux des abandons : 2

Taux de retour des enquêtes : 100%

Taux d'insertion dans l'emploi : 6

Objectifs pédagogiques

- Développer une zone de prospection
- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Appliquer une méthode d'actions commerciales
- Prospection téléphonique
- Négocier des services aux entreprises et aux particuliers
- Mise en situation terrain
- Valoriser, assurer et fidéliser un portefeuille client
- Développer une image de marque
- Connaître les différents offres du marché de l'énergie
- Organiser son activité
- Communiquer
- Utiliser les outils informatiques

Contenu de la formation

- Module technique : Connaissance et maîtrise de l'ensemble de la gestion technique, procédure pour les projets professionnels (147 h soit 21 jours)
 - Module Métier (21 heures) :
 - Métier de courtier en énergie
 - Les services d'accompagnement
 - Administration des ventes
 - Pricing
 - Fournisseurs + offres
 - Module Marché du gaz naturel (63 heures) :
 - L'ouverture des marchés
 - Les sources du gaz naturel
 - Le transport
 - La distribution
 - Le stockage
 - Les profils
 - Les taxes
 - La commercialisation
 - Module Marché de l'électricité (63 heures) :
 - Segment C5 à C2
 - Fin des tarifs réglementés
 - L'ouverture du marché
 - La production
 - Le transport
 - La distribution
 - Le Turpe
 - Les taxes
 - La commercialisation
- Module Energie Verte : (70 heures soit 10 jours)
 - Compétence technique : Renforcer les compétences, Acquérir de nouvelles compétences liées aux matériaux, Posséder des connaissances élargies

- Connaître la réglementation thermique : Actualiser ses connaissances des dispositions législatives ou incitatives
- Compétences transversales : Conseiller au client une offre commerciale, Posséder des compétences organisationnelles
- Module informatique : Apprentissage des procédures d'exécution des logiciels d'applications et logiciels spécifiques (70h soit 10 jours)
 - ZOHO CRM
 - ZOHO FORM
 - Google Drive
 - Outils de Cotation spécifique
- Module vente : Apprentissage des procédures de vente spécifique au projet de Chargé d'affaire auprès des professionnels (105h soit 15 jours)
 - Autorisations des Collectes de Données
 - Analyse Factures
 - Préparation RDV
 - Négociation de Vente en face à face
 - Fournisseurs partenaires

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

- GEDE Laurence : Titulaire d'un certificat de coach en gestion d'entreprise . 6 ans d'expérience dans le domaine de la vente et le conseil en énergie auprès des professionnels
- GAVELLOTTI Anthony : Expert en énergie 14 ans d'expérience
- RABAHI Sid-ali : Expert en commercial 18 ans d'expérience

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Prix : 5880.00