

COURTIER 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.

Durée: 196.00 heures (28.00 jours)

Profils des apprenants

- expérience commerciale souhaitée.

Prérequis

- connaissance de la clientèle B to B.
- sensibilité pour notre secteur d'activité et/ou une première expérience dans l'énergie.

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 l'ensemble des aménagements éventuels à mettre en oeuvre pour favoriser la réussite de votre parcours.

14 semaines

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de satisfaction des apprenants : 9,8/10

Nombre d'apprenants : 2

Taux d'abandons : 0%

Taux de retour des enquêtes : 100%

Taux d'insertion dans l'emploi : 100%

Objectifs pédagogiques

- - être capable d'analyser les caractéristiques des différents profils techniques des clients
- - savoir organiser et développer sa zone de prospection.
- - être capable d'assurer une veille professionnelle et commerciale.
- - être en capacité d'appliquer une méthode d'actions commerciales
- - maîtriser une prise de rendez vous par téléphone
- - maîtriser la commercialisation des offres auprès des professionnels.
- - être capable de valoriser, d'assurer, de fidéliser et de développer un porte feuille client.
- - être capable de maîtriser les différentes offres du marché de l'énergie.
- - maîtriser et gérer l'organisation de son activité.
- - savoir 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 (70h/10 jours)
 - - MODULE METIER (14 heures)
 - - Métier de courtier en énergie
 - - Les services d'accompagnement
 - - Administration des ventes
 - - Pricing
 - - Fournisseurs + offres
 - - MODULE MARCHÉ DU GAZ NATUREL (36 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'ELECTRICITE (20 heures)
 - - segment C5 à C2
 - - Fin des tarifs règlementés
 - - L'ouverture du marché
 - - La production
 - - Le transport
 - - La distribution
 - - Le turpe
 - - Mécanisme de l'arenh
- **MODULE INFORMATIQUE** : apprentissage des procédures d'exécution des logiciels d'applications et logiciels spécifiques (28 heures/4 jours)
 - - ZOHO CRM
 - - ZOHO FORM
 - - Google Drive
 - - Outils de cotation spécifique
 - - Agenda
 - - Support informatique utilisation
- **MODULE VENTE** : Apprentissage des procédures de vente spécifique au projet de chargé d'affaire auprès des professionnels (63 heures/ 9jours)
 - - Autorisations des collectes de Données
 - - Annalyse Factures
 - - Analyse et compréhension des offres commerciales
 - - Préparation RDV
 - - Négociation de vente B to B
 - - Fournisseurs partenaires
 - - Maîtrise des profils clients
- **MODULE PROSPECTION (35 heures)**
 - **Module prospection téléphonique :**
 - - Performer les techniques de la prise de rendez-vous
 - - Qualification des prospects
 - - Traitement des objections
 - - Organisation et gestion des rendez vous
 - **Module prospection terrain :**
 - - performer les techniques de vente dans le domaine de l'énergie
 - - Maîtriser l'accroche commerciale
 - - Organiser sa zone de prospection
 - - Collecte des informations prospects (dans ZOHO CRM)

- - Maîtriser le RGPD dans la collecte des informations

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

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

- L'acquisition des compétences est évaluée par le renseignement d'un QCM et l'évaluation sur le déroulement de l'action fait l'objet d'un questionnaire de mesure de la satisfaction globale des stagiaires (sur l'organisation, les qualités pédagogiques du formateur, les méthodes et supports utilisés), et sur les acquis de la formation (atteinte des objectifs et effets sur la pratique professionnelle, des connaissances et compétences acquises lors de la formation. La formation est sanctionnée par la remise individuelle de fin de formation.

Prix : 5880.00