EFCE
49 rue de Ponthieu
75008 Paris
Email : contactefce@gmail.com
Tel : +33981026900

EXPERT EN ENERGIE (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.

Durée: 336.00 heures (48.00 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 l'ensemble des aménagements éventuels à mettre en œuvre pour favoriser la réussite de votre parcours.
14 jours

Qualité et indicateurs de résultats

Objectifs pédagogiques

- Développer une zone de prospection
- Assurer une veille professionnelle et commerciale

EFCE
49 rue de Ponthieu
75008 Paris
Email : contactefce@gmail.com
Tel : +33981026900

- Appliquer une méthode d'actions commerciales
- 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 1 : Compréhension du Marché de l'Énergie (35 heures)
    - Séance 1 : Introduction au marché de l'énergie en France
    - Présentation du marché de l'énergie
    - Rôle des acteurs du marché
    - Réglementation et législation
    - Séance 2 : Le Rôle de Chacun (Rôles et Responsabilités)
    - Identification des différents acteurs
    - Comprendre les responsabilités de chaque acteur
    - Les liens entre les acteurs
    - Séance 3 : Analyse des Factures d'Énergie
    - Lecture et interprétation des factures d'énergie
    - Identification des composants de la facture
    - Calculs et exemples pratiques
    - Séance 4 : Les Offres et Segments du Marché
    - Types d'offres énergétiques (fixe, variable, etc.)
    - Segments de marché (résidentiel, industriel, etc.)
    - Dispositif Arenh
    - Marché EEX Futures et spot
    - Ingénierie Prix Fournisseur énergie
    - Comment adapter les offres aux besoins des clients Fixe, Arenh
- Module 2 : Maîtrise des Outils CRM et Communication/organisation(35 heures)
    - Séance 1 : Utilisation des Outils CRM
    - Introduction aux logiciels CRM
    - Navigation et utilisation pratique
    - Comment effectuer une demande de cotation
    - Les process fournisseurs
    - Envoi d'e-mails types
    - Séance 2 : Organisation Commerciale
    - Planification des visites clients
    - Gestion du temps et des priorités
    - Suivi des interactions avec les clients
- Module 3 : Approche Commerciale dans le Secteur de l'Énergie (35Heures)
    - Séance 1 : Techniques de vente spécifiques au secteur de l'énergie
    - Séance 2 : Gestion des objections courantes
    - Séance 3 : Développement de relations clients durables fidélisation et Recommandation
- Module 4 : Prospection Terrain ,Négociation Prospect et MEPC (91 heures)
    - Séance 1 : Méthodes de Prospection Terrain (70Heures)
    - Techniques de prospection en personne
    - Collecte de données et de factures
    - Établissement de contacts
- Séance 2 : Établissement d'Objectifs Personnels (21 heures)

EFCE
49 rue de Ponthieu
75008 Paris
Email : contactefce@gmail.com
Tel : +33981026900

- Définition d'objectifs SMART
- Suivi et mesure des progrès
- Ajustement des objectifs en fonction des résultats

- Module 5 : Négociation et Positionnement (98 heures)
  - Préparation aux négociations
  - Techniques de négociation efficaces
  - Création d'une proposition de valeur
  - Mise en Place des Objectifs Individuels
  - Examen écrit sur les connaissances acquises
  - Évaluation individuelle
  - Mises en situation et jeux de rôle
  - Évaluation des compétences pratiques
- Module 6 : Autonomie des Élèves (35 heures)
  - Développement de l'Autonomie
  - Responsabilité individuelle dans le développement professionnel
  - Gestion de sa propre progression de carrière

Organisation de la formation

Équipe pédagogique
- RABAHI Sid Ali
- BLASQUEZ Estelle
- GAVELLOTTI Anthony

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
- Mise à disposition des outils informatique (pc, casque, tablette)

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 : 10080.00