

Formation Examen final REM

■ Durée :	2 jours (14 heures)
■ Tarifs inter-entreprise :	3 775,00 € HT (standard) 3 020,00 € HT (remisé)
■ Public :	Commerciaux, Managers commerciaux, gestionnaires de centre de profit
■ Pré-requis :	Maitriser les fondamentaux du métier de commercial
■ Objectifs :	Réviser et consolider l'ensemble des compétences du titre - S'entraîner à la mise en situation professionnelle (étude de cas) - Préparer le dossier professionnel et les supports de présentation - S'entraîner à l'entretien technique et au questionnement professionnel - Se mettre en condition réelle avec un examen blanc complet
■ Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	• Formation synchrone en présentiel et distanciel. • Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum. • Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat. • Un formateur expert.
■ Modalités d'évaluation :	• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation. • Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation. • Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques. • Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
■ Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
■ Référence :	MIS102662-F
■ Note de satisfaction des participants:	Pas de données disponibles
■ Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73

■ Modalités d'accès :	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr , moncompteformation.gouv.fr , maformation.fr , etc.) ou en appelant au standard.
■ Délais d'accès :	Variable selon le type de financement.
■ Accessibilité :	Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr , nous étudierons ensemble vos besoins

Jour 1 - Réviser les compétences commerciales et de gestion

Revoir les fondamentaux de la chaîne d'approvisionnement, de l'offre commerciale et de l'expérience client

Retravailler sur des cas pratiques ciblés (analyse de données, planification, optimisation)

Atelier pratique : résolution d'une mini-étude de cas portant sur approvisionnement et offre commerciale

Jour 2 - Réviser les compétences stratégiques et financières

Revoir la contribution aux orientations stratégiques et l'élaboration de prévisionnels
Consolider les savoirs financiers : marges, budgets, indicateurs économiques

Atelier pratique : construire un prévisionnel simplifié et le présenter à l'oral

Jour 3 - Réviser les compétences RH et managériales

Reprendre les points clés du recrutement, de l'intégration, et du pilotage des équipes
Travailler les outils de management quotidien et de cohésion d'équipe

Atelier pratique : simulation d'entretien de recrutement et d'entretien d'évaluation

Jour 4 - Préparer le dossier professionnel et les diaporamas

Revoir les attendus du dossier professionnel et des deux présentations PowerPoint
Structurer les arguments et formaliser les productions écrites attendues

Atelier pratique : concevoir un plan détaillé pour le dossier professionnel et esquisser les diaporamas

Jour 5 - Passer un examen blanc complet

Simulation d'une mise en situation professionnelle (4h) avec étude de cas inspirée de l'examen

Restitution écrite puis présentation orale devant un jury fictif

Étude de cas fil rouge : mise en condition réelle d'examen blanc avec feedback personnalisé