

PERFECTIONNEMENT AU MÉTIER D'AGENT COMMERCIAL : FAIRE ÉVOLUER SON ACTIVITÉ POUR S'ADAPTER AUX DÉFIS DU 21^{ÈME} SIÈCLE

OBJECTIFS :

- Permettre aux apprenants de se situer face aux évolutions globales et d'acquérir les grands principes qui déterminent la structure de l'économie et des échanges actuels.
- Déterminer les adaptations à mettre en place pour faire face à ces changements.

PUBLIC & PRÉREQUIS :

- Tout Agent Commercial, en activité ou en devenir, qui s'interroge sur la profession et ses perspectives d'évolution.
- Aucun prérequis nécessaire.

CONTENU PÉDAGOGIQUE DE LA FORMATION :

Introduction, présentation des phases actives et de l'organisation.
Constats des difficultés rencontrées par la profession

1^{ère} partie : Un monde économique qui bouge rapidement et des relations qui évoluent

- L'adaptation de la profession d'Agent Commercial comparée aux faits marquants de l'Histoire et de la période contemporaine
- L'évolution du nombre des Agents Commerciaux et de leur rémunération
- Le parallèle avec les évolutions constatées dans les Services en Europe et en France
 - > Intervention de Thierry DOLL - Président de la Section Services de la CPME - Membre de la Commission Nationale des Services (CNS)
- Les évolutions constatées dans l'activité des Agents Commerciaux depuis 1980
 - > Les principaux domaines d'activités des Agents Commerciaux en France
 - > Les évolutions liées à celles de la Grande Distribution, du Bâtiment, du Textile et de l'Immobilier, et à la Révolution Digitale
 - > Intervention d'Alain BOHN – Président de la Fédération Nationale des Agents Commerciaux, actif depuis 45 années en grande distribution
- La « Révolution Digitale » : Tout va de plus en plus vite...
 - > Analyse de l'impact de la digitalisation dans le commerce
 - > Analyse des effets en commerce B to B
 - > La fin des commerciaux terrain prévue pour 2020 ?

2^{ème} partie : Se situer relativement à ces évolutions et envisager des solutions

- Présentations des solutions retenues dans d'autres pays Européens, Allemagne et Italie
 - > Intervention d'un représentant du Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH)
 - > Intervention d'un représentant de l'Union Syndicale des Agents et Représentants de Commerce Italien (USARCI)
- Les besoins de mandants étrangers : témoignages de représentants commerciaux d'Ambassades et CCI étrangères
- L'expérience de M. Jacques MERABTENE, Agent Commercial dans le domaine du papier & carton depuis 2000, ancien PDG France et Portugal du groupe CELL
- Les propositions du Club FNAC Export
- Comment faire évoluer son approche commerciale, comment digitaliser une partie de ses activités ?

3^{ème} partie : Confrontation des idées : comment rendre concrètes les actions à mener ?

Sur la base des idées émises lors de la 2^{ème} partie, mise en commun des expériences des apprenants et réflexion en sous-groupes sur les solutions qui pourraient être proposées

- Les évolutions de tâches en fonction des spécificités Françaises
- Les évolutions de rémunération en fonction des spécificités Françaises
- Les solutions versus les contraintes juridiques
- La montée en compétence de la Profession : La formation IUCAB / FNAC / Externe

Les « Grands Témoins » qui interviendront au cours de cette partie :

- > Me Martin RADTKE, Avocat au barreau de Lyon et de Munich, Spécialiste du droit commercial international
- > Me Gaël GRIGNON DUMOULIN, Avocat du Cabinet GRIGNON DUMOULIN
- > M. Jacques DELETANG, Chairman Groupe Expert Formation IUCAB (Internationally United Commercial Agents and Brokers)

DURÉE : 6 heures

LIEU : 30 avenue de l'Opéra 75002 PARIS

COÛT : 300€ HT

LA FORMATION SERA ASSURÉE PAR :

M. Jean-Pierre FORESTIER, Formateur indépendant, Agent Commercial, ancien Directeur Général

MOYENS PÉDAGOGIQUES MIS EN OEUVRE :

- Questionnaires divers
- Travail en sous-groupes
- Suivi de l'exécution du programme et appréciation des résultats