

FLD2



Agent technico-commercial des industries graphiques

Objectif

Devenir technico-commercial dans l'imprimerie. Cette formation est validée par un certificat de qualification professionnelle de technico-commercial des industries graphiques.

Programme

Analyser les besoins du client et estimer sa fiabilité, suivre et fidéliser son client, savoir vendre et conclure une vente, relance et règlement des litiges, le plan d'action commercial, organiser, développer, contrôler ses actions commerciales. Relation entre coût de production, coût de revient, prix de marché, Coût et gestion de la sous-traitance. La chaîne graphique, gestion de la commande, dossier de fabrication, ordonnancement et planning, possibilités et contraintes des logiciels de PAO, le PDF, introduction à la gestion de la couleur, visites d'entreprises.

Durée

55 jours

Dates et lieux

Paris et Besançon : plusieurs sessions par an, nous consulter