



NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Commerce - Vente - Distribution



DURÉE

12 Mois - 448 Heures



LIEU

Présentiel - à Marseille (13)



DIPLÔME

Titre professionnel de **niveau 5** (BTS/DUT) de négociateur technico-commercial. Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences.



PUBLIC

Tout public - **Accessible aux personnes en situation de handicap**



TARIF

8453 €

Le prix de la formation est donné à titre indicatif. Des **prises en charges** totales ou partielles sont possibles en fonction des financements des entreprises ou de partenaires.



RYTHME

Alternance

1 semaine en formation
3 semaines en entreprise

Formation initiale indisponible



LE MÉTIER

Il est aussi bon technicien que commercial. Capacité à convaincre, sens du client, goût du challenge le négociateur technico-commercial a la culture du résultat. Son objectif : développer l'entreprise. De l'étude de marché à l'analyse de ses résultats, il ne laisse rien au hasard.



LA FORMATION

Prérequis

Niveau bac pro ou titre professionnel de niveau 4 (attaché commercial - commercial - vendeur conseil en magasin) ou équivalent et un an minimum d'expérience dans le métier. Permis de conduire B recommandé pour l'exercice du métier et pour la période d'alternance en entreprise.

Objectifs

Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini ; prospector et négocier une proposition commerciale.

Programme

Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation.

Module 1 : Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini : veille commerciale pour analyser l'état du marché - organisation d'un plan d'actions commerciales - mise en oeuvre des actions de fidélisation - réalisation du bilan de l'activité commerciale et compte rendu.

Module 2 : Prospector et négocier une proposition commerciale : prospection physique et à distance d'un secteur géographique déterminé - conception d'une solution technique appropriée aux besoins détectés - négociation d'une solution technique et commerciale.



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

- AFEST
- E-learning
- Alternance
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quizz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation



SUIVI & ÉVALUATION DES RESULTATS DE LA FORMATION

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaire d'évaluation de la formation

APRÈS LA FORMATION

PASSERELLES

Liste non exhaustive :

- Bachelor marketing international
- Bachelor développement commercial
- Bachelor responsable développement commercial à l'international
- Bachelor responsable marketing et commercial
- Licence (pro) commerce (international)
- Licence pro e-commerce
- Bachelor responsable du développement et du pilotage commercial

DÉBOUCHÉS

- Technico-commercial
- Chargés d'affaires
- Chargé de clientèle
- Chargé de développement commercial
- Attaché commercial
- Agent commercial
- Chef de vente/Achat
- Agent immobilier

ÉQUIVALENCES

- BTS NDRC
- DUT/BTS Technique de commercialisation
- TP Assistant Commercial
- DUT
- BTS technico commercial

MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- Déposer un dossier d'inscription (CV et lettre de motivation) via le formulaire d'inscription ci-dessous
- Participer à un entretien de motivation
- Délais d'accès de 48 heures à 2 mois



LUDORIUM