



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.

Organisme certificateur : Ministère du Travail du Plein emploi et de l'insertion.

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

Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre ; Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

Programme

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

Module 1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre : assurer une veille commerciale - concevoir et organiser un plan d'actions commerciales - prospecter un secteur défini - analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives.

Module 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client : représenter l'entreprise et valoriser son image - concevoir une proposition technique et commerciale - négocier une solution technique et commerciale - réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte - optimiser la gestion de la relation client.



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

MODALITÉS D'ACQUISITION

- Les modalités d'acquisition prévues par Ludorium ne permettent pas la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance.

