



# NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Commerce - Vente - Distribution



## DURÉE

10 Mois - 504 Heures



## LIEU

Sur site ou en centre de formation



## 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

Sur devis



## RYTHME

**Alternance**

**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 cette adresse mail: [contact@ludorium-cfa.com](mailto:contact@ludorium-cfa.com)
- Participer à un entretien de motivation
- Délais d'accès de 48 heures à 2 mois

## CONTACT

Kévin MELIDOR-FUXIS -  
04-84-89-57-51  
[Contact@ludorium-cfa.com](mailto:Contact@ludorium-cfa.com)

## 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.



LUDORIUM