

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Dans le cadre d'objectifs fixés par son entreprise, le négociateur technico-commercial établit la stratégie commerciale du secteur dont il a la charge afin d'en développer les ventes et de fidéliser les clients. Il mène à bien chacune des affaires de ses prospects/clients : il conçoit la solution technique adaptée aux besoins repérés, élabore, négocie la proposition commerciale et conclut le contrat. Le secteur dont il a la charge correspond à un marché de produits ou de services spécifiques et à une zone géographique déterminée (au plan national, régional ou local). Il dispose d'une large autonomie dans l'organisation de son travail et la gestion de son secteur mais, concernant les offres commerciales, il en réfère à sa hiérarchie qui se détermine sur l'opportunité d'y répondre. Il élabore les solutions proposées en collaboration avec les services techniques de son entreprise (production, études, financier et juridique) et négocie les prix en fonction de la stratégie de l'entreprise.

PRÉREQUIS

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

OBJECTIF

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- 1 - Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- 2 - Prospecter et négocier une proposition commerciale

PROGRAMME

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. Prospecter 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 DE LA FORMATION

Présentiel

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé :

Alternance de Méthodes : Méthodes affirmatives : expositives, démonstratives, Méthode interrogative, Méthode applicative

Pratiques professionnelles : Mises en situation en centre, Mises en situation par une période d'application pratique en entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis en cours de formation

Evaluation en périodes en entreprise (selon les modalités de la formation)

SANCTION

Titre professionnel - RNCP39063-"Négociateur(trice) Technico-Commercial(e)" de niveau 5 (BAC+2)

Possibilité d'obtention de qualifications partielles sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP) en suivant un ou plusieurs modules

CCP 1 : Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

CCP 2 : Prospector et négocier une proposition commerciale

PASSERELLE

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, nous vous invitons à nous contacter.

ÉQUIVALENCE

BTS technico-commercial

DÉBOUCHÉS

Poursuite de parcours vers une formation de niveau 6 (Licence) en commerce

TARIF

Gratuit pour les demandeurs d'emploi. Nous contacter pour un devis pour autre public.

ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier leur projet de formation - contact : Référent Handicap 0696 03 92 85

DÉLAI D'ACCÈS

Le délai d'accès dépend de la programmation et des places disponibles.

DATES DE FORMATION

Consulter le site internet imfpa.mq ou contacter le 0596 69 24 24.