Formation

Négociateur Technico-Commercial

Titre Professionnel inscrit au RNCP n°39063 - Code NSF 312t
par le Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion
(Enregistré le 27/05/2024 - Échéance au 10/06/2029)

LIEU DE FORMATION

Intra Entreprise

DURÉE

405h (à définir selon projet)

A propos

Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et des objectifs fixés par la hiérarchie, le négociateur technico-commercial élabore une stratégie de prospection. Il organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il conçoit des propositions techniques et commerciales personnalisées et les négocie avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente.

Programme de la formation

OBJECTIFS

- Assurer une veille commerciale, rechercher les informations sur l'évolution du marché, de l'offre, de la concurrence, des modalités d'achat (appels d'offres), des comportements d'achat et des avis clients
- Mener des entretiens en face à face avec des prospects/clients, apporter un conseil technique adapté à leurs projets

CONTENU

CCP 1 : ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION ET LA METTRE EN OEUVRE (105h de formation)

- **Module 1:** Assurer une veille commerciale
- **Module 2:** Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- **Module 3:** Prospecter un secteur défini
- **Module 4:** Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

CCP 2: NÉGOCIER UNE SOLUTION TECHNIQUE ET COMMERCIALE ET CONSOLIDER L'EXPÉRIENCE CLIENT (300h de formation)

- **Module 1:** Représenter l'entreprise et valoriser son image
- **Module 2:** Concevoir une proposition technique et commerciale
- **Module 3:** Négocier une solution technique et commerciale
- **Module 4:** Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- **Module 5:** Optimiser la gestion de la relation client

Contenus transverses

- Coaching emploi, numérique, communication, image de soi, gestion du stress en milieu professionnel
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

ACCESSIBILITÉ & HANDICAP

Nous adaptons nos conditions d'accueil, d'accès et de sécurisation des parcours de formation des publics en situation de handicap.

FINANCEMENT

- Pour les demandeurs d'emploi, prise en charge totale sous réserve d'un financement public
- Pour les salariés, prise en charge au coût contrat OPCO publié sur France Compétences

PUBLIC

- Demandeurs d'emploi de +18 ans désireux de monter en compétences
- Public avec une motivation à se projeter et à construire un projet professionnel d'insertion

PRÉREQUIS

- Projet professionnel validé dans le domaine (15 jours d'expérience)
- Aptitudes physiques: capacité à travailler en station assise prolongée, capacité à porter des charges
- Maîtrise des calculs de base en mathématiques, de l'écriture et de la lecture.
- Bases de l'outil informatique
- Sens du relationnel

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Les méthodes actives sont privilégiées et les situations pédagogiques diversifiées : atelier collectif, atelier individualisé, projet fédérateur, ressources numériques, formation en situation réelle, études de cas, formation individualisée, en présentiel, en distancie!, en mixte, micro learning ....