

Titre Professionnel



Négociateur technico-commercial



MODALITÉS PRATIQUES

Accès

Inscription en ligne sur www.lboutremer.com ou sur place

Tarif

Formation financée par France Compétences et Opcv

Durée & rythme

12 mois, 455 heures de formation théorique.

Lieu

Guadeloupe, Martinique, Guyane, Saint-Martin

Type de formation

Cours collectifs en présentiel et distanciel

Langue d'enseignement

Français

Accessibilité

Conditions d'accueil, d'accès et de sécurisation des parcours de formation des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation)

FORMATION DIPLÔMANTE



* Insertion professionnelle et nouveaux contrats d'apprentissage

Public cible

Entre 18 et 29 ans révolus pour un contrat d'apprentissage, sans limite d'âge pour un contrat de professionnalisation ou le détenteur d'une RQTH.

Prérequis & niveau d'entrée

- Être titulaire du BAC ou d'un diplôme reconnu de niveau IV
- et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement
- Permis de conduire B (véhicules légers) recommandé pour l'exercice du métier.

Pré-sélection

Sur dossier, entretien et test de positionnement, accompagnement à la mise en relation des entreprises



www.lboutremer.com

APRÈS LA FORMATION ? PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable grands comptes
- Responsable d'affaires
- Chargé clientèle B2B
- Chargé de développement commercial
- Commercial B2B
- Business developer
- Sales account executive
- Key account manager



Niveau atteint en fin de parcours

Titre de Niveau 5 (Bac+2) - RNCP 39063 enregistré le 27/05/2024, certification délivrée par le Ministère du Travail

Objectifs pédagogiques



- Le négociateur technico-commercial assure une veille continue.
- Il analyse le positionnement des produits et des services par rapport à ses concurrents, les tendances du marché, les évolutions de l'offre.
- Il contribue à l'élaboration du plan commercial et met en œuvre les actions en fonction des besoins et des attentes des entreprises.
- Il suit et analyse continuellement l'évolution de ses indicateurs de performance et ajuste ses actions en fonction des résultats réalisés.

AU PROGRAMME

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

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

COMPÉTENCES TRANSVERSALES DE L'EMPLOI

- Communiquer
- Adopter un comportement orienté vers l'autre
- Rechercher un accord
- Evaluer ses actions
- Mettre en œuvre une démarche de résolution de problème

ÉQUIPES, MÉTHODES & OUTILS PÉDAGOGIQUES

Équipes pédagogiques internes et externes expérimentées, qualifiées, formées aux méthodes pédagogiques digitales et dotées sur les enseignements métiers d'une expérience professionnelle en entreprise

Explications théoriques basées sur des démonstrations et des exercices pratiques.

OBJECTIFS

- Préparer le public à une qualification adaptée à la situation de l'emploi et aux besoins des entreprises.
- 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. Il assure leur suivi afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et de la fidéliser.

MODALITÉS D'ÉVALUATION & VALIDATION

- Mise en situation professionnelle
- Dossier Professionnel
- CCF (Contrôle en cours de formation)
- Entretien avec un jury de professionnels