

TP RNCP 34079 Négociateur technico-commercial



Durée : 504h pour 1 an
400h/an pour 2 ans



20-26 Boulevard du Parc
92200 Neuilly-sur-Seine

ou
En distanciel.



10 100 € euros ht par an

Contact Paris :

Téléphone : 01 89 27 92 92

Mail : paris@ath-formation.com

Contact Toulouse :

Téléphone : 05 25 32 31 31

Mail : toulouse@ath-formation.com



Profil des apprenants :

Le négociateur technico-commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise.

Prérequis :

Pour pouvoir accéder à cette formation nécessite un BAC ou avoir de l'expérience en tant que négociateur technico-commercial.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Objectif général de la formation :

Le négociateur technico-commercial assure une veille commerciale. Il recherche 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. Il contacte les prospects/clients par téléphone, par des campagnes de publipostage ou de courriels, par les réseaux sociaux professionnels et lors de rencontres physiques, afin d'obtenir des rendez-vous.

Objectif pédagogique de la formation :

- Organiser un plan d'actions commerciales.
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation.
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte.
- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique.
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés.
- Négocier une solution technique et commerciale.
- Maîtriser les outils et usages numériques.
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service



05 25 32 31 31 - 01 89 27 92 92



contact@ath-formation.com



20-26 Boulevard du Parc
92200 Neuilly-sur-Seine

CONTENU DE LA FORMATION

Domaine de compétence 1 : Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché.
- Organiser un plan d'actions commerciales.
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation.
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte.

Domaine de compétence 2 : Prospecter et négocier une proposition commerciale

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique.
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés.
- Négocier une solution technique et commerciale.

ORGANISATION
DE LA FORMATION**Moyens pédagogiques et techniques :**

Un enseignement pratique : des connaissances acquises grâce à l'alternance des cours, de conférences, d'e-formation, de travail en équipe privilégiant l'autonomie et la responsabilité.

Un encadrement performant : formateurs, conférenciers et consultants spécialisés interviennent en qualité de professionnels pour dispenser un enseignement de haut niveau.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :

Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu d'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation, entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s), d'une étude de cas faisant état des pratiques professionnelles du candidat pour chaque CCP, des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation et d'un entretien avec le jury.

Modalités d'obtention :

Délivrance d'une attestation de fin de formation.