

Devenez

NÉGOCIATEUR·RICE TECHNICO-COMMERCIAL·E



ACTIV METIERS

Formation en alternance

Titre Professionnel RNCP39063 délivré par
le Ministère du Travail du Plein emploi et de l'Insertion
Niveau 5



ENTRÉE
POSSIBLE
TOUTE
L'ANNÉE

VOS MISSIONS

- Élaborer une stratégie commerciale
- Prospecter à distance et physiquement
- Concevoir une solution commerciale adaptée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale

VOS DÉBOUCHÉS

- Accès direct à l'emploi dans tous secteurs d'activités
- Possibilité d'évolution en tant que Responsable Commercial·e

POURSUITE DE FORMATION

- Responsable Développement Commercial
- Responsable Sports Loisirs et Évènementiel

Veuillez consulter le site de France Compétences pour plus d'informations sur les équivalences.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public titulaire d'un diplôme de niveau BAC ou expérience professionnelle équivalente

MODALITÉS

Alternance

En contrat d'apprentissage ou de professionnalisation sur 12 mois
Rythme : 1 j en formation / 4 j en entreprise

CONTACTEZ-NOUS DÈS MAINTENANT

Par mail contact-idf@activmetiers.fr

Par téléphone au 01 78 12 20 80

Activ Métiers – www.activmetiers.fr

NÉGOCIATEUR·TRICE TECHNICO-COMMERCIAL·E

FORMATION TITRE PROFESSIONNEL

OBJECTIFS :

Acquérir les compétences nécessaires pour développer l'activité commerciale d'une entreprise en élaborant une stratégie de prospection et en négociant des solutions techniques et commerciales adaptées aux besoins des client·e·s. Développer une posture professionnelle permettant de conduire des actions de prospection, de fidélisation et de suivi commercial tout en assurant une relation client de qualité. Professionnaliser ses pratiques en participant au développement du portefeuille clients, au suivi des performances commerciales et à la valorisation de l'image de l'entreprise afin d'évoluer vers des fonctions de négociateur·trice technico-commercial·e, business developer ou chargé·e de développement commercial.

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Cours théoriques
- Cas pratiques et mises en situation
- Supports de formation
- Salle équipée

DURÉE & LIEU :

455 heures – Maisons-Alfort

PRÉ-REQUIS & MODALITÉS D'ACCÈS :

Diplôme de niveau 4 et/ou expérience professionnelle équivalente, Sélection sur dossier, tests et entretien.

DATES DE FORMATION :

Entrée permanente

CERTIFICATION & MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Examen final qualifié par le titre professionnel de Négociateur·trice Technico-Commerciale de niveau 5 délivré par le Ministère du Travail.

CCP 1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

CCP 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

Les CCP peuvent être validés séparément.

INTERVENANT·E·S :

Formateur·trice·s diplômé·e·s de niveau 6 minimum et/ou justifiant d'une expérience professionnelle dans le domaine de 3 ans minimum.

PRIX :

Veuillez consulter notre site internet pour connaître les tarifs de la formation.

NÉGOCIATEUR·TRICE TECHNICO-COMMERCIAL·E

FORMATION TITRE PROFESSIONNEL

PROGRAMME

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

Veille commerciale

- Connaissance du marché
- Étude de la concurrence : entreprises et produits

Plan d'actions commerciales

- Définition des objectifs commerciaux
- Élaborer un plan d'actions commerciales
- Déclinaison du plan en actions
- Calendrier des actions

Prospection commerciale

- Techniques de prospection
- Prospection et vente par téléphone
- Prospection physique
- Prospection via les réseaux sociaux

Bilan des actions commerciales

- Analyser ses performances
- Élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

Négocier une solution technique et commerciale – expérience client

- Présenter et représenter son entreprise
- Concevoir et négocier une solution technique et commerciale
- Conduite de rendez-vous
- Techniques de vente
- Fidélisation de la clientèle
- Gestion des conflits et des imprévus
- Animer un réseau
- Concevoir et négocier une solution technique et commerciale
- Participer à une manifestation commerciale
- Digitalisation de la relation client

Bilan de l'action

- Indicateurs de performance
- Statistiques de prospection et de vente
- Rentabilité et marge

NÉGOCIATEUR·TRICE TECHNICO-COMMERCIAL·E

FORMATION TITRE PROFESSIONNEL

Gestion de la Relation Client

- Analyser ses performances
- Élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

Gestion de la Relation Client

- Mesures de satisfaction client et de recommandation
- Fidélisation de la clientèle
- Utilisation d'outils de type CRM

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

Culture générale

- RSE : responsabilité sociale, sociétale et environnementale des entreprises
- Principes de la laïcité
- Education aux écrans

Communication et image professionnelles

- Les bases du savoir-être professionnel
- Communication orale et écrite
- Image professionnelle

Communication et gestion du stress

- Développement personnel : Explorer son identité pour améliorer ses interactions sociales
- Techniques comportementales
- Gestion des conflits
- Gestion du stress

Modules complémentaires

- Constitution du Dossier Professionnel
- Techniques de recherche d'emploi
- Soft skills : Valoriser ses savoir-être pour favoriser son développement professionnel