



Objectifs

- Élaborer 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
- 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

Programme de la formation

Le Négociateur Technico-Commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise.

Il élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Ses missions reposent essentiellement sur de la prospection physique et à distance afin de développer un portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.

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 et de recueillir des informations relatives aux besoins et attentes des prospects/clients.

Le négociateur technico-commercial assure également une veille commerciale 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.

CCP 1 - Élaborer 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

CCP 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



PUBLIC CONCERNÉ

Tout public



PRÉ-REQUIS

Avoir le niveau 4 (BAC)
Goût et aptitudes pour la relation commerciale et le travail en équipe
Pratique des logiciels de bureautique
Permis B souhaité



DURÉE

Nous consulter



NOMBRE DE STAGIAIRES

Nous consulter



SANCTION/DIPLÔME

Titre Professionnel du Ministère du Travail de niveau 5
Validation possible par bloc de compétences



Débouchés / Métiers

Poursuite d'études :

Licence professionnelle Commerce de niveau 6

Métiers :

- Technico-commercial(e)
- Attaché(e) commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires
- Chef des ventes

Modalités d'évaluation

À l'issue d'un parcours continu de formation correspondant au titre visé, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants :

- les résultats aux évaluations réalisées en cours de formation
- un Dossier Professionnel (DP)
- une mise en situation professionnelle
- un entretien technique et final avec le jury
- un questionnement à partir de production

Méthodes pédagogiques

- Cours magistraux
- Étude de cas
- Travaux de groupe
- Jeux de rôle
- Brainstorming
- Plateforme de formation digitale
- Mise en situation en plateau technique...