NÉGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL

Titre professionnel RNCP 39063
délivré par le ministère de l'emploi

Diplôme de niveau 5 (bac+2)

www.idea-formation

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, les processus d'investissement des entreprises prospects ou clientes et les changements réglementaires.

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. Il repère les opportunités de développement et propose des plans d'ajustement à la hiérarchie afin d'atteindre les objectifs escomptés.

OBJECTIFS

- Acquérir les compétences nécessaires pour valider le titre Professionnel de Négociateur Technico-Commercial.
- Prospecter un secteur géographique défini et organiser son activité commerciale.
- Détecter un besoin, le définir et concevoir une solution technique.
- Négocier une proposition commerciale et Professionnelles conclure la vente.
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle.
- Etudier l'état du marché pour adapter stage l'offre commerciale.
- Organiser un plan d'action commerciale en cohérence avec des besoins du marché.
- Faire le plan de son activité commerciale et rendre compte de sa hiérarchie.

laure@lesoft.fr

www.idea-formation

Moyen et outils pédagogiques

Formateurs-experts en Communication, Vente Marchandisage et Gestion Commerciale. Plateforme Informatique Vidéo, Jeux de rôle.

Modalité d'évaluation

- Evaluations en cours de formation.
- Examen blanc.
- Dossier de Synthèse des Pratiques.

Modalité de formation initial

DUREE DE LA FORMATION

- 420 heures en CFA // 12 Mois d'alternance.

Prix

- 7473€ (Pris en charge par les OPCO).

laure@lesoft.fr

www.idea-formation

Certification du titre

Un examen en fin de formation.
Validation de deux Modules par un jury professionnel :

CCP1: Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre
CCP2: Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client.

Prérequis

- Titre ou diplôme technique de niveau 4 ou Baccalauréat Professionnel.

Publics visés:

- De 16 à 29 ans révolus.
- Accessible aux personnes en situation de handicap.

Modalités d'admission et recrutement:

- Admission sur dossier, tests et entretien individuel.

Validation:

- Titre professionnel Européen délivré par le Ministère de l'emploi de niveau 5.

Accessibilité

- Un référent accessibilité et Handicap est à votre écoure pour vous accompagner.
- Référente Mme Calderon 09 72 60 60 32

laure@lesoft.fr

www.idea-formation

PROGRAMME DE FORMATION

COMMUNICATION

- Les échanges interpersonnels
- Les relations vendeur client (écoute, politesse, le tenue et la présentation)
- Les mots interdits
- La reformulation
- La communication non verbale (sourire, tenue, présentation)
- Veille concurrentielle et remontée d'informations
- L'image de marque
- L'esprit d'entreprise et contraintes de la profession de Négociateur Technico-commercial
- La rédaction d'écrits professionnels (contrats de vente, devis, proposition commerciales)
- Le suivi et l'analyse des KPI

VENTE

- La préparation de la visite / organisation d'une tournée
- La prise de contact
- La prise de rdv par téléphone
- La découverte du client
- Argumentation et démonstration
- Réponse aux objections
- Défense du prix
- Conclusion de la vente
- Relation vendeur client (réponse au réclamation)
- Le suivi des ventes – le SAV
- Organisation d'une tournée
- Gestion du temps de commercial
- L'animation commerciale
- La promotion des ventes (outils et techniques)
- La fiche prospect
- Le devis et le bon de commande
- Le compte rendu d'activités
- La veille professionnelle et concurrentielle
- La remontée des informations
- Notion d'objectifs de vente et de rentabilité
- Optimisation de l'expérience

laure@lesoft.fr

PROGRAMME DE FORMATION

MARKETING

- Le fonctionnement du Marché
- Positionnement produit
- Analyse de la concurrence
- Analyse du marché et de son environnement
- Les différentes stratégies commerciales et de communication
- Les budgets commerciaux
- Le plan d'actions commerciales
- La promotion des ventes
- Le mix marketing
- Le marketing digital
- La gestion des situations difficiles

INFORMATIQUE

- Maitrise des principaux logiciels de traitement de texte et de calcul
- IA et plateforme CRM
- Maitrise des logiciels commerciaux
- Pack office
- Dossier professionnel
- Dossier d'entreprise et son power point associé

DROIT ET GESTION COMMERCIAL

- Notions de droit social et de droit commercial
- Les différentes formes de commerce / les différentes sociétés
- Les tribunaux de commerce et leur organisation
- Les calculs commerciaux et les différents ratios de vente
- Rabais / Remises / Ristournes
- Le tableau de bord du commercial et son analyse les actions correctives
- Calcul du prix de vente
- Les coûts commerciaux
- La faisabilité et la rentabilité d'un projet
- Fixation du prix
- La prévision des ventes
- La gestion du risque
- Les moyens de règlement et de financement
- La gestion du crédit client
- La proposition intègre les éléments liés au développement durable

laure@lesoft.fr

Compétences évaluées lors de l'examen

- 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
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives
  Prospecter un secteur défini

Les types d'emplois accessibles

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable grands comptes
- Responsable d'affaires
- Chargé clientèle B2B
- Chargé de développement commercial
- Commercial B2B
- Business développer

Référent Handicap : Mme Calderon 09 72 60 60 32

Délivrance du titre par la DIRECCTE (Ministère de l'Emploi) sur décision du jury d'examen

Devenez partenaire

DU CFA

Proposition de profils alternants
Suivi personnalisé alternant/entreprise
Aide finacière de l'état de 4500€
Contrat d'apprentissage de 12 mois

Prenez rendez-vous avec notre commercial 09-72-60-60-32