



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 développe les ventes sur un secteur défini en suivant la politique commerciale de l'entreprise. Il élabore une stratégie omnicanale, organise des actions commerciales et en évalue les résultats. Ses principales missions incluent la prospection, physique et à distance, pour élargir le portefeuille client et atteindre les objectifs de chiffre d'affaires. Il contacte les prospects via divers canaux (téléphone, emails, réseaux sociaux, rencontres) pour recueillir des informations sur leurs besoins. Il effectue aussi une veille commerciale sur le marché, la concurrence et les comportements d'achat.

CCP 1 - 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.

CCP 2 - 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.



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

En centre : nous contacter
En entreprise : nous contacter



COÛTS ET FINANCEMENTS

Vous êtes Demandeur d'Emploi :
 Formation financée par les financeurs publics selon les territoires
Vous êtes salarié.e : Contactez nous



NOMBRE DE STAGIAIRES

Limité à 15 personnes



SANCTION/DIPLÔME

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

Titre Professionnel Négociateur Technico-commercial

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 de recrutement

- Participation à une réunion d'information collective
- Tests de validation des pré-requis et entretien de motivation

Méthodes pédagogiques

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

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

Accessibilité

Si vous êtes reconnu.e « Travailleur Handicapé », nous sommes disponibles pour échanger avec vous sur votre projet. Contactez notre référent handicap à l'adresse suivante handicap@adapeco.com



Ressource Handicap Formation



En quelques chiffres*



?% TAUX DE RÉUSSITE



?% TAUX DE SATISFACTION



? TAUX D'INSERTION

*Chiffres mis à jour chaque année en mars