



## NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

### Objectifs de la formation :

Acquérir les aptitudes et compétences permettant d'acquérir le Titre Professionnel de Négociateur Technico Commercial

### Objectifs pédagogique :

- Développer son secteur géographique et/ou d'activité
- Construire une offre au sein de son entreprise en prenant en compte les besoins du prospect/client
- Défendre les intérêts de son entreprise (chiffre d'affaires, rentabilité de l'affaire, solvabilité du client, optimisation des commandes...).

### Public visé :

Demandeur d'emploi

### Pré-requis :

- Attester d'un niveau 4
- Avoir accompli une 1ère expérience professionnelle dans une fonction commerciale.
- Maîtrise des outils bureautiques
- Maîtrise du français (vocabulaire + grammaire)
- Mobile (permis B + véhicule) recommandé
- Disposer de bonnes capacités relationnelles

### Accessibilité handicapé : Oui

### Modalités d'accès :

ICOP (Information collective de positionnement)  
Test de positionnement et entretien

### Type de formation :

Formation qualifiante & certifiante  
Acquisition et développement des compétences

### Debouchés :

Technico-commercial - Chargé d'affaires - Prospecteur commercial - Agent commercial - Négociateur immobilier - Attaché commercial - Agent technico-commercial

### Passerelle :

Sans

### Durée de la formation :

1028 heures dont 434 heures en entrepri

### Dates : Nous consulter

### Lieu de la formation :

Strasbourg

essai

### Contenu de la formation :

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 oeuvre des actions de fidélisation.
  - Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte.
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
3. Posture Professionnelle
  - Techniques professionnelles - entraînement
  - Séances formatives individuelles
  - Usage du numérique en recherche d'emploi
  - Techniques de recherche d'emploi & Accompagnement
  - Formation en situation de travail en entreprise

### Méthode :

Interactive par travail de groupes, exposés de l'intervenant, mises en situation professionnelle, jeu de rôle, entraînement à la vente.

### Outils :

Supports individuels d'exercices, grilles d'analyse, vidéo, informatique, internet et matériel de démonstration professionnel

### Evaluation :

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury au vu :

1. 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).
2. Des résultats des évaluations passées en cours de formation (QUIZ - QCM - Mises en situations)

### Bloc de compétences :

Possibilité de validation par bloc de compétences

### Validation :

Titre Professionnel du Ministère du Travail - Délégation Générale à l'Emploi et à la Formation Professionnelle (DGÉFP) Niveau 5

### Financement :

Conseil Régional Grand Est

### Cout de la formation :

12915 euros

## INFO +

Pour toute information contactez nous :  
[candidature@filea.eu](mailto:candidature@filea.eu)

maj 21052022