



NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL CFA

Objectifs de la formation :

Acquérir les aptitudes et compétences permettant de prétendre au Titre Professionnel de Négociateur(ice) 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 :

Tout public
Salariés en CPF
Contrat de professionnalisation
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 :

Test de positionnement et entretien

Type de formation :

Formation qualifiante & certifiante
Acquisition et développement des compétences

Debouchés :

Technico-commercial - Chargé d'affaires

Passerelle :

Sans

Durée de la formation :

12 mois en alternance - 5 jours/mois / 4 semaines

Dates :

Nous consulter

Lieu de la formation :

Strasbourg

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

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, questionnaire à partir de production(s).
2. D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.
3. Des résultats des évaluations passées en cours de formation

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 (DGEFP) Niveau 5 - RNCP7141

Financement :

Financement OPCO

Cout de la formation :

10100 euros

INFO +

Pour toute information contactez nous :
candidature@filea.eu