

NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Développer • Négocier • Fidéliser • Performer

PROSPECTER
CONVAINCRE
NÉGOCIER
FIDÉLISER
RÉUSSIR

*Plus qu'une formation,
un impact réel !*



**ACCÈS À LA FORMATION
LE JOUR MÊME
DÉBUT DE FORMATION**



**FORMATION ACCESSIBLE
AUX PERSONNES
EN SITUATION DE RQTH**



**100%
DE RÉUSSITE**



**100%
DE MAINTIEN
À LA FORMATION**



PARCOURS EN CONTINU
Une formation intensive pour une insertion rapide



450 h
en formation
en centre



350 h
en stage
en entreprise



PARCOURS EN ALTERNANCE
Se former en alternance théorie et pratique



450 h
en formation
en centre



Parcours sur 1 an
1 jour IFAPA
4 jours en entreprise



Lieu de formation
34 rue de Moscou, 93000 Bobigny



Modalités
Présentiel, Hybride, E-learning



Public visé
Demandeurs d'emploi ou actifs
inscrits ou non à France Travail



OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- ✓ Assurer une veille concurrentielle
- ✓ Développer des actions de prospection
- ✓ Identifier les besoins des clients et prospects
- ✓ Élaborer et proposer des solutions adaptées en fonction des spécifications techniques des produits ou services
- ✓ Concevoir et négocier des offres commerciales
- ✓ Conclure des ventes
- ✓ Suivre et fidéliser les clients
- ✓ Réaliser le bilan de son activité commerciale
- ✓ Utiliser les outils numériques liés à l'activité commerciale
- ✓ Optimiser les actions commerciales



PLAN DE FORMATION

- 01 Le développement professionnel du Business developer (missions, posture, environnement, obligations légales...)
- 02 Analyser l'état du marché et organiser un plan d'actions commerciales (veille, analyse, objectifs, plan marketing...)
- 03 Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique (techniques de prospection, gestion de base de données...)
- 04 Concevoir une solution technique et négocier une solution technique et commerciale (analyse des besoins, devis, négociation...)
- 05 Mettre en œuvre des actions de fidélisation et produire le bilan de l'activité commerciale (relation client, satisfaction, KPI...)
- 06 Maîtriser les outils et usages numériques de l'entreprise (CRM, réseaux sociaux, marketing digital...)
- 07 Gestion des événements particuliers (Arrêts maladie, maternité, accidents du travail, départs, indemnités)



PRÉREQUIS

- ✓ Une maîtrise de la langue française, compétences en communication
- ✓ Une première expérience dans le domaine commercial ou une affinité avec les produits techniques est appréciée.
- ✓ Un permis de conduire B (véhicules légers) est apprécié pour l'exercice du métier.



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Cours théoriques et apports pratiques
- ✓ Mises en situation réelles et jeux de rôle
- ✓ Études de cas
- ✓ Utilisation d'un logiciel CRM
- ✓ Travaux de groupe et projets collaboratifs
- ✓ Accompagnement individualisé
- ✓ Plateformes d'apprentissage
- ✓ Salle de formation équipée (PC individuel)



**MODALITÉS D'ÉVALUATION
ET DE CERTIFICATION**

- ✓ Évaluations formatives tout au long du parcours (QCM, mises en situation...)
- ✓ Dossier Professionnel (DP)
- ✓ Dossier Projet
- ✓ Mises en situation professionnelles
- ✓ Épreuve de synthèse
- ✓ Entretien final avec un jury
- ✓ Obtention du titre professionnel de **Négociateur Technico-Commercial (RNCP 39063) – Niveau 5**



DÉBOUCHÉS

- ✓ Négociateur technico-commercial
- ✓ Commercial B to B
- ✓ Chargé d'affaires
- ✓ Business developer
- ✓ Responsable secteur
- ✓ Attaché commercial



NIVEAU DE SORTIE

Niveau 5 – BAC + 2
Titre professionnel
Négociateur Technico-Commercial
(RNCP 39063)



FINANCEMENTS POSSIBLES

- ✓ OPCO (entreprise / alternance)
- ✓ France Travail via l'AIF, POEI et POEC
- ✓ Entreprise via le Plan de développement des compétences
- ✓ Transition Pro, AGEFIPH et autres dispositifs (voir avec nos conseillers)



COÛT DE LA FORMATION

À partir de 5 600 €
Voir avec le conseiller par rapport
aux modalités et modes de financement.