

NÉGOCIATEUR.ICE TECHNICO - COMMERCIAL.E

RNCP39063 | CODE DIPLÔME : 36T31203



**SUR 14 MOIS
SOIT 420 HEURES**

Réparties prévisionnellement comme suit :

- 1 jour de formation par semaine (8 heures)
- Le mois de décembre 3 semaines exclusivement en entreprise
- 1 semaine de révisions avant l'examen
- 1 semaine en examen incluant : épreuve technique et entretien final



DATES

- Cf Planning de formation
- Entrées/sorties permanentes : Rapprochez-vous du référent pédagogique



METIERS VISES

- Technico-commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires
- Attaché(e) commercial(e)
- Agen(e) commercial(e)



Taux d'insertion
à 6 mois dans le
métier visé

PRE - REQUIS

- Etre titulaire d'un niveau BAC ou équivalent
- Maîtrise du français écrit et oral

COUTS

- Coût de la formation : environ 10 000€
- Prise en charge intégrale par les OPCOS
- Formation rémunérée selon la grille de salaire d'apprentissage en vigueur.

PEDAGOGIE

- Présentiel sur site
- Possibilité ponctuellement de faire du distanciel synchrone et asynchrone
- Outils et supports numériques favorisés
- Pédagogie différenciée
- Méthodes actives
- Travaux de groupe et individuels



MODALITÉS DE SUIVI

Feuille d'émargement - Évaluation des acquis des stagiaires en cours de la formation - Analyse des informations obtenues - Remise d'une attestation de fin de formation



MODALITÉS D'EXAMEN

Examen oral de fin de formation devant un jury habilité par la DEETS - Possibilité de valider le titre en entier ou par compétence



POURSUITE D'ÉTUDES

Possibilité de continuer les études vers une Licence Professionnelle - Passerelle possible entre les formations - Pas d'équivalence pour ce titre



EQUIPE PÉDAGOGIQUE

L'équipe Stand Up Formation s'engage à mettre à votre disposition des formateurs.trices ayant des compétences reconnues dans leurs domaines d'interventions.

Cette formation dispensée est accessible aux personnes en situation de handicap.



Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

OBJECTIFS

Le Négociateur technico-commercial est chargé de développer et de fidéliser un portefeuille clients, sur un secteur géographique. Ce commercial qualifié et autonome définit la stratégie de développement du chiffre d'affaires de son territoire, en adéquation avec la politique de l'entreprise. Il prospecte, conçoit les offres commerciales en réponse aux besoins de ses clients et de ses prospects et gère les affaires jusqu'à la signature des contrats.

À l'issue de cette formation vous serez capable de :

- 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 œuvre des actions de fidélisation
 - Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte
- Prospector et négocier une proposition commerciale :
 - Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
 - Négocier une solution technique et commerciale

Inscription en ligne 



Référent Pédagogique :
Johan LYSANDRE
johan@formation-suf.com

Référente Handicap :
Mathilde MOLINE
mathilde@formation-suf.com