

TITRE PROFESSIONNEL

NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

NIVEAU 5

LE MÉTIER

Le négociateur technico-commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Il élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en oeuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il prospecte à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.

PRÉ-REQUIS

- Niveau terminale (Obtention d'un niveau 4 ou avoir passé l'examen de niveau 4)
- Aisance dans l'expression écrite et orale
- Connaissance des canaux et outils numériques

OBJECTIFS

- Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- Prospecter et négocier une proposition commerciale

DÉBOUCHÉS

Technico -commercial,
chargé d'affaire

SECTEURS CONCERNÉS

Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des technico-commerciaux pour leur développement.

MODALITÉS D'ÉVALUATION EN COURS DE FORMATION

- Evaluation en cours de formation
- Evaluation des périodes en entreprise via bilans
- Passage du titre certifiant en fin de formation



MODALITÉS DE LA FORMATION

- Effectif du groupe : 10 à 15 personnes
- Lieu de la formation : 106 bis rue Martinel Lassays 97430 LE TAMPON
- Horaires : 8h00-12h/13h-16h00
- Alternance (7h de formation en présentiel, le reste du temps en entreprise) / semaine de regroupement (cf planning)
- 804 heures de formation
- Tarifs : nous contacter

MODALITÉS DE LA CERTIFICATION

- Pour le passage du titre certifiant les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury conformément au référentiel de certification du ministère du travail
- Le titre professionnel Négociateur Technico-Commercial peut être également obtenu par capitalisation ; à partir de l'obtention d'un premier bloc, le candidat dispose de 5 ans pour valider le titre professionnel

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- Salle climatisée adaptée à la formation selon les desideratas du référentiel
- Mise à disposition d'ordinateurs portables, wifi, imprimante connectée, ouvrages adaptés

LE PROGRAMME

ACTIVITE 1

ELABORER UNE STRATEGIE COMMERCIALE OMNISCANALE POUR UN SECTEUR GEOGRAPHIQUE DEFINI

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Organiser un plan d'actions commerciales
- Mettre en oeuvre des actions de fidélisations
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

ACTIVITE 2

PROSPECTER ET NEGOCIER UNE PROPOSITION COMMERCIALE

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Organiser une action commerciale
- Négocier une solution technique et commerciale

CONTACTS

Marie FLOCH CAM
Coordonatrice pédagogique :
06 92 67 77 57
horizonreunion@orange.fr

Valdo MAROUDÉ-GOPALLE
Responsable commercial :
06 93 01 24 47
vmg.horizon@gmail.com

EURL HORIZON REUNION
4 Boulevard Michel Debré 97 430 Le Tampon
Tél : 06 92 67 77 57 N° Siret: 481 208254 00021 - APE:8559A
N° Existence : 98 97 033 19 97
horizonreunion@orange.fr

