

## 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 œuvre 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.



## 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 œuvre 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  
Directrice de formation  
0692 67 77 57  
direction3@horizonreunion.com

### Chargés des relations entreprises

#### NORD

0692 78 23 08

#### SUD

0692 46 88 76

0693 01 24 47

## 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.

## Modalités d'évaluation en cours de formation :

- Evaluation en cours de formation ;
- Evaluation des périodes en entreprises via bilans ;
- Passage du titre certifiant en fin de formation.

## 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 NTC 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.

### Pré-requis

- Niveau 4 ;
- Aisance dans l'expression écrite et orale ;
- Connaissance des canaux et outils numériques.

### Débouchés (liste non-exhaustive)

- Technico-commercial ;
- Chargé d'affaires.

### Secteurs concernés

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


### Suite de parcours

- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention management des activités commerciales
- Licence pro mention technico-commercial

### Objectifs opérationnels

- Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini ;
- Prospector et négocier une proposition commerciale.

### Modalités de la formation

- Effectif du groupe : 10-15 personnes
- Lieu de la formation : HORIZON REUNION-97430 LE TAMPON / 97490 SAINTE CLOTILDE  
Horaires : 8h00-12h/13h-16h00
- Alternance (7h de formation en présentiel, le reste du temps en entreprise)/semaine de regroupement (cf planning) - 609H
- Formation rémunérée selon la grille d'apprentissage
- Tarifs : action de formation par apprentissage : de 6000 à 8302 € (formation prise en charge par l'OPCO)  
action de formation : nous contacter
- Accessible aux personnes en situation de handicap. 

## SARL Horizon Réunion

4 Boulevard Michel Debré 97430 LE TAMPON

0262 27 44 53

direction3@horizonreunion.com

SIRET : 481 208 254 000 21

APE : 8559A

UAI : 98 97 033 19 97

