

Négociateur technico-commercial Clermont-Ferrand

Objectifs de la formation

Être en capacité de :

- Réaliser de la prospection : ciblage, prise de rdv, visites de prospection
- Elaborer du mix-marketing de l'offre commerciale (produits, distribution, communication, prix ...)
- Elaborer/négocier une offre commerciale
- Réaliser des actions de fidélisation de la clientèle

PROGRAMME

Période d'intégration : accueil; présentation des objectifs de formation; environnement professionnel; règles de vie commune; développement de la dynamique de groupe

CCP Prospecter, présenter et négocier une solution technique : prospecter un secteur géographique défini; détecter un besoin, le définir et concevoir une solution technique; négocier une proposition commerciale et conclure la vente; mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle

CCP Gérer et optimiser l'activité commerciale sur un secteur géographique déterminé : étudier l'état du marché pour adapté l'offre commerciale; organiser un plan d'action commerciale en cohérence avec les besoins du marché; faire le bilan de son activité commerciale et rendre compte à sa hiérarchie

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Casque virtuel; professionnel du commerce; dossier professionnel; examen blanc; visites d'entreprises; mise en situation; plateau technique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation en cours de formation
Epreuve de synthèse (basée sur une mise en situation)
Dossier de synthèse de pratique professionnelle
Entretien final

Possibilité de valider un/des blocs de compétences et équivalences en fonction de la prescription initiale

TAUX DE RUPTURE : 0 %

TAUX DE POURSUITE D'ÉTUDES : 0 %

TAUX DE D'INTERRUPTION DE FORMATION : 0 %

TAUX D'INSERTION PROFESSIONNELLE : 100 %

Les débouchés : cette certification permet d'acquérir des compétences mobilisables en tant que technico-commercial, chargé(e) d'affaires, chef des ventes, commercial(e) ...
Poursuite d'études : BTS (professions immobilières, banques, MUC), Bachelor européen (marketing international), Titre Professionnel de niveau VI, Titre Professionnel Manager d'unité commerciale, Titre Professionnel responsable de petite ou moyenne structure...

100%
de réussite
à la certification



Public

Tout public



Prérequis

Être titulaire d'un diplôme de niveau IV (BAC, BP...)
OU 3 ans d'expérience professionnelle en commerce



Durée de la formation

2 ans : 818h



FORMATION
PRÉSENTIELLE



Validation et certification

La certification obtenue à l'issue de la formation négociateur technico-commercial est le titre professionnel de niveau V (Bac+2) : **Négociateur technico-commercial**
Code RNCP : 7141
NSF : 312t



Dates et lieux
de la formation

- du 08/10/2021 au 21/07/2023
- du 07/01/2022 au 08/11/2023
- du 01/04/2022 au 25/01/2024

Délais d'accès à la formation

environ 3 mois
Dossier de candidature



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la formation et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



Accessibilité

Référent Handicap :
Charlotte Allen – referent.handicap@adeit.fr



Financement

- Alternance (apprentissage ou contrat de professionnalisation) : pas de frais de formation à la charge de l'alternant
- Formation continue (temps plein ou temps partiel) : des dispositifs de financement existent (CPF, Pro-A, Pôle Emploi ...), nous consulter