

Négociateur technico-commercial

Titre professionnel de Niveau 5 (équivalent Bac +2) inscrit au RNCP

Devenez négociateur technico-commercial grâce à une formation en présentiel qui privilégie l'interaction, la pratique et le développement des compétences clés du métier !

- Apprenez à élaborer une stratégie de prospection, organiser un plan d'action commerciale, et déployer des actions de fidélisation sur un secteur géographique bien défini.
- Maîtrisez l'art de la négociation technique et commerciale, réalisez des propositions adaptées à chaque client, représentez l'entreprise et valorisez son image auprès des partenaires.
- Bénéficiez d'une approche concrète en centre : ateliers en groupe, mises en situation réelle, échanges directs avec des formateurs expérimentés et évaluation en présence d'un jury professionnel pour certifier vos acquis.

La formation en présentiel vous offre un environnement dynamique où la progression et le perfectionnement passent par le collectif, le feedback instantané et la mise en pratique immédiate !

Durée de la formation & Rythme

- 616h (un stage est obligatoire de 350 h si vous n'êtes pas en alternance) soit 966 h au total
- Rythme : 2 jours/semaine école

Modalités et moyens pédagogiques

- Présentiel / Salle de formation équipée de télé-connectée
- Méthode active, exercices pratiques, mise en situation, évaluations

Public

- Etudiants, demandeurs d'emploi, personnes en reconversion...

Pré-requis

- Niveau bac pro commercial ou titre professionnel de niveau 4 (attaché commercial ou commercial) ou équivalent et au moins 6 mois d'expérience dans le métier
- Capacité à convaincre / Sens du service client / Goût du challenge / Bonne élocution

Voies d'accès

- Alternance / Formation continue ou initiale

Modalités d'évaluation

- Contrôle continu
- Projets pratiques
- Évaluations en cours de formation (ECF)
- Examen final devant un jury professionnel

Objectifs de la formation

- Prospecter et développer un portefeuille clients en mettant en place une stratégie commerciale adaptée.
- Négocier et conclure des ventes de biens ou de services, en tenant compte des besoins et contraintes des clients.
- Apporter une expertise technique pour concevoir et proposer des solutions personnalisées.
- Fidéliser les clients grâce à un suivi commercial efficace et une relation de confiance durable.
- Contribuer au développement et à la performance de l'entreprise en atteignant les objectifs fixés et en participant à la mise en œuvre de la stratégie commerciale.

Programme

BLOC 1 : Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

BLOC 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

Bonus Module Numérique complémentaire de 35 h

- IA, Cybersécurité, RGPD, outils numériques en lien avec le titre visé pour être en adéquation avec les besoins du marché actuels

Certificateur

- Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion
- RNCP 9063
- Date d'enregistrement : 10/06/2024
- Date de validité : 10/06/2029

Débouchés métiers

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable grands comptes
- Responsable d'affaires
- Chargé clientèle B2B
- Chargé de développement commercial
- Commercial B2B
- Business developer
- Sales account executive
- Key account manager

Poursuite d'études

- Licences Professionnelles
 - Licence pro Commerce et distribution
 - Licence pro Négociation et relation client
 - Licence pro Marketing et e-business
 - Licence pro Management des activités commerciales
- Bachelors
 - Bachelor Responsable du développement commercial
 - Bachelor Marketing et Communication
 - Bachelor Management et Business development
- Titres professionnels de niveau 6
 - Responsable du développement commercial
 - Responsable marketing et commercial
 - Manager d'équipe commerciale

Compétences développées

Savoir-faire

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives
- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

Savoir-être

- Sens de la communication
- Capacité de persuasion
- Orientation client
- Esprit d'initiative et autonomie
- Persévérance et résilience
- Travail en équipe
- Rigueur et organisation
- Adaptabilité et flexibilité
- Éthique et professionnalisme

UNLEARN s'engage à respecter pleinement les dispositions légales et réglementaires en matière d'accueil et de formation des personnes en situation de handicap. Conformément à la loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, nous mettons en œuvre une politique d'inclusion visant à garantir l'accessibilité de nos formations à tous. Cela comprend l'aménagement des locaux, l'adaptation des supports pédagogiques, et la mise en place de dispositifs d'accompagnement personnalisés. Notre référent handicap est chargé de coordonner les actions nécessaires, d'assurer le suivi des apprenants concernés et de sensibiliser l'ensemble du personnel aux enjeux de l'inclusion. Nous collaborons étroitement avec les acteurs institutionnels et les entreprises partenaires pour faciliter l'insertion professionnelle des apprentis en situation de handicap