

NEGOCIATEUR TECHNICO- COMMERCIAL



DIPLÔME DE NIVEAU BAC+2 | RNCP34079 | CODE DIPLÔME : 36T31203

PRÉ-REQUIS

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

DURÉE ET HORAIRES

- Durée : 14 mois soit 420 heures réparties prévisionnellement comme suit :
 - 1 jours de formation par semaine (7 heures)
 - Le mois de décembre 3 semaines exclusivement en entreprise
 - 1 semaine de révision avec l'examen
 - 1 semaine en examen incluant : épreuve technique et entretien final
- Horaires et jours de formation :
 - 8H - 12H / 13H - 16H

DATE

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

LIEU

- Sur le site :

NORD
STAND UP FORMATION
12 RUE DU CONCORDE
IMMEUBLE FARMAN - B5
97438 Sainte- Marie

Conditions d'accès :

- De nombreuses places de parking à proximité
- Des lignes de bus desservent le site



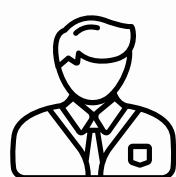
COÛT

- 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.



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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



INTERVENANT

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



DISPOSITIF DE SUIVI DU PROGRAMME ET D'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

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





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.



Référent Pédagogique & Handicap :

Johan LYSANDRE

johan@formation-suf.com

SUF
STAND UP Formation

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.

CONTENU

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

Prospecter et négocier une proposition commerciale :

- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale

MODALITE D'EXAMEN

Examen oral de fin de formation devant un jury habilité par la DIECTTE

Possibilité de valider le titre en entier ou par compétence

SUITE DE PARCOURS

Possibilité de continuer les études vers une licence professionnelle
Passerelle possible entre les formations.

Le + de SUF
Team Bulding
chaque trimestre

Métiers visés

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