

NÉGOCIATEUR TECHNICO- COMMERCIAL

Entrée possible toute l'année !

Êtes-vous prêt.e à nous rejoindre ?

Formation en alternance ou en continue

**TITRE PROFESSIONNEL
DE NIVEAU V :
ÉQUIVALENT À UN BTS !**

**Code RNCP :
RNCP39063**

Actions de formation & Actions de formation par apprentissage





NÉGOCIATEUR TECHNICO- COMMERCIAL

VERS LE MÉTIER DE...

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

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 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.

Il contacte les prospects/clients par téléphone, par des campagnes de publipostage ou de courriels, par les réseaux sociaux professionnels et lors de rencontres physiques, afin d'obtenir des rendez-vous.

Il anime des communautés via les réseaux sociaux et professionnels, par téléphone et lors de rencontres.

STRUCTURES RECRUTEUSES :

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

Code RNCP :
RNCP39063

Actions de formation & Actions de formation par apprentissage



NÉGOCIATEUR TECHNICO- COMMERCIAL

COMPÉTENCES

CCP - Élaborer 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 oeuvre des actions correctives

CCP - 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

Code RNCP :
RNCP39063



NÉGOCIATEUR TECHNICO- COMMERCIAL

Méthodes mobilisées et modalités d'évaluations

Méthode active, visant à faire produire des idées par des jeux de simulation, de rôle, quizz et études de cas.

Méthode démonstrative, consistant en l'attente d'objectifs de savoir-faire, de production par le biais d'exercices écrits ou par la reproduction de conditions de travail.

Apports théoriques concrétisés par des mises en situation autour de simulations, exercices.

Des exemples et des études de cas permettent de mieux comprendre les situations et de les rendre plus vivantes.

Mise en place d'examens blancs.

Modalités d'évaluations

Un QCM d'évaluation sera réaliser en début et en fin de formation afin d'évaluer le niveau d'entrée et les acquis en fin de formation.

A l'issu de la formation, le stagiaire passera son examen final.

Prérequis

Expression écrite et orale.
Usage de l'outil informatique.

Financement

- Eligible au CPF (code 8959).
- Eligible à la VAE.
- Contrat de professionnalisation.
- Contrat d'apprentissage
- Tarif : entre 10 et 12€/heure

Validation de la formation

Diplôme : Négociateur Technico-Commercial, reconnu par l'Etat, de niveau V-BTS, délivré par le Ministère du Travail et enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Certification : certification partielle possible à travers une validation par blocs de compétences.

Accessibilité aux personnes porteuses de handicaps

La formation est accessible aux personnes porteuses d'handicaps
Pour toute demande de mobilité, un référent est à votre disposition

Durée et rythmes de l'alternance

ALTERNANCE OU EN CONTINU : 1 ou 2 jour par semaine en centre de formation.

Formation possible sur 12 / 18 ou 24 mois avec un volume horaire compris entre 500 et 700 heures.

LIEU

525 rue Andropolis,
Saint-André 97440,
La Réunion

CONTACT



commercial@aati.re



0262 69 09 94



www.aati-formation.fr

Code RNCP :
RNCP39063

Actions de formation & Actions de formation par apprentissage