

NÉGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL

Niveau 5 - BTS

Formation en alternance ou en continue

Actions de formation & Actions de formation par apprentissage

Profil métier

- Le négociateur technico-commercial développe les ventes sur un secteur défini selon la stratégie de l'entreprise.
- Il prospecte activement des entreprises pour élargir son portefeuille client et atteindre ses objectifs.
- Il utilise divers canaux (téléphone, e-mails, réseaux sociaux, visites) pour obtenir des rendez-vous.
- Il entretient la relation client via des échanges réguliers et ciblés.
- Il anime des communautés professionnelles en ligne et lors d'événements pour renforcer sa présence commerciale.

Compétences

CCP 1 - 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 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

Lieu

525 rue Andropolis,
Saint-André 97440,
La Réunion

Rythmes de l'alternance

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

Durée

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

Taux de
réussite

67%

Taux
d'insertion

60%



NÉGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL

Vers le métiers 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

Structures recruteuses

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

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.

Validation de la formation

Diplôme : Négociateur(trice) Technico-Commercial, reconnu par l'Etat, de niveau 5-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.

Financement

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

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

Prérequis

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