

Titre pro Négociateur Technico-commercial

Formation Alternance

Avec



Durée

12 mois
14 semaines au campus réparti sur 12
mois et le reste chez Réseau DEF

Lieu

Massy - Réseau DEF

Que faire après la formation?

Technico-commercial
Chargé d'affaires

Coût

Le coût de formation n'est pas à la
charge de l'apprenti. Pour les
entreprises, le coût est pris en charge
selon les coûts publiés par France
compétences
[En savoir plus](#)

Niveau préparé

BTS - Titre niveau 5

Domaines de formation

Organisation Industrielle et Logistique

RNCP

34079

Niveau d'accès

BAC professionnel industriel, bac
STI2D, Bac général

Prérequis

- Utiliser les règles
d'orthographe, de grammaire,
de ponctuation, de syntaxe en
vigueur
- Expériences souhaitées dans
la vente

Construisez votre carrière : 1 métier, 1 formation, 1 contrat d'alternance, 1 emploi.

L'AFORP, en partenariat avec le Réseau DEF, réseau entreprises spécialistes de la sécurité incendie, vous propose la formation « Négociateur Technico-commercial ».

Apprenez un métier qui a du sens et rejoignez un réseau d'entreprises présent partout en France et à l'international.

Pour votre alternance : vous serez affecté dans l'une des entreprises du Réseau DEF et intégré à une équipe qui vous attend.

Puis à l'issue de la formation, en fonction de vos résultats, nous vous proposerons un CDD ou CDI dans l'une de nos agences en France :

Présentation Réseau DEF :

<https://www.youtube.com/watch?v=kAIUyRyDvuQ&t=6s>

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 élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en oeuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.

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 conçoit et négocie des solutions techniques de produits ou de prestations de service.

Objectifs

Vous allez bénéficier d'une formation gratuite et rémunérée amenant à un titre professionnel.

La formation vous préparera à l'obtention des certifications nécessaires pour exercer pleinement le métier de technico commercial.

A la fin de votre formation, vous saurez :

- Exploiter les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise.
- Elaborer une stratégie commerciale omnicanale, organiser et mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.
- Prospector 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.
- Concevoir et négocier des solutions techniques de produits ou de prestations de service.

Programme détaillé

FORMATION TECHNIQUE

490 h

Elaborer une stratégie commerciale pour un secteur géographique défini – Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché.

- Organiser un plan d'actions commerciales.
- Définir un budget
- S'approprier les techniques de marketing commercial
- Concevoir un planning d'actions commerciales

Titre pro Négociateur Technico-commercial

Formation Alternance

- Vérifier la faisabilité de l'offre
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation.
- Développer et piloter un réseau de partenaires
- Outils et actions de fidélisation
- Traitement efficace des réclamations
- Organiser et animer des manifestations commerciales
- Développer la relation e-commerce
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte.
- Exploiter et partager l'information commerciale
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- Maîtriser les bases des calculs commerciaux (seuil de rentabilité, marge...)
- Rédiger des comptes-rendus

Prospecter et négocier une proposition commerciale

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique.
 - Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
 - Définir les différents types de marché et les types de concurrence
 - Identifier les critères d'analyse du marché
 - Analyser l'état de la concurrence
 - S'approprier une méthode d'analyse (SWOT, PESTEL...)
 - Organiser la prospection
 - Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales, le définir
 - Définir les objectifs commerciaux
 - Identifier les priorités en fonction des objectifs fixés
 - Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés.
 - Analyser le besoin du client
 - Concevoir une proposition commerciale adaptée au besoin du client
 - S'approprier les éléments du contrat de vente
 - Négocier une solution technique et commerciale.
 - Rédiger un contrat de vente
 - Présenter et argumenter la proposition commerciale
 - Mener une négociation tarifaire
 - Conseiller et vendre à distance
 - Identifier et gérer les éventuels conflits
- Module de remise à niveau en mathématiques (calculs appliqués aux métiers) :
seuil de rentabilité, marge
- Module de remise à niveau communication orale, communication écrite, rédaction de documentation technique, utilisation du pack office :

Moyens pédagogiques

Méthodes : Exercices pratiques, mise en situation réelle sur des équipements en centre de formation et en entreprise

Moyens : Plateaux techniques rassemblant l'ensemble des moyens nécessaires aux exercices de simulations ainsi que des systèmes techniques. Systèmes innovants (l'industrie 4.0). Salles de cours technologiques équipées de PC individuels

Modalités de suivi et d'évaluations

Modalités d'évaluation: Soutenance orale de projet d'entreprise, épreuves ponctuelles.

Titre pro Négociateur Technico-commercial

Formation Alternance

Il est possible d'obtenir les diplômes (CAP, BAC, BTS), les CQPM, les Titres par bloc de compétences ou par unité de valeur. Les référentiels de formations sont régulièrement mis à jour par la commission de la certification (consulter les fiches RNCP).

Equivalence

Aucune équivalence

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de Handicap

Veuillez consulter notre [démarche handicap](#)

Une question ? Besoin d'un accompagnement ?

Nos conseillers sont là pour vous guider :

Téléphone : 01 41 46 09 10 - Email : contact-alternance@aforp.fr

Dernière mise à jour : 18/11/2024