

FORMATION

Négociateur technico commercial

Tél. : 05 61 49 14 99 - Fax : 05 62 23 80 68
www.euroformationsud.com

Type de validation : Titre professionnel Négociateur Technico Commercial (RNCP : TP-00338)

Niveau III – agrément DIRRECTE

Public concerné : Demandeurs d'emploi qui souhaitent occuper le poste de commercial

Métiers préparés : commercial, technico commercial...

Conditions d'accès : Niveau d'admission requis : BAC – connaissances des outils informatiques

Pré-requis : Niveau BAC ou motivation du projet professionnel – connaissances rédactionnelles et informatiques obligatoires. Réussite aux tests d'entrée.

Procédure d'admission : Tests écrits + entretien

Validation de la formation :

- Positionnement du participant en amont de la formation
- Etudes de cas écrites en cours de formation
- Synthèse technique devant les formateurs et un jury de professionnels
- Bilan de fin de formation
- Titre professionnel (inscrit au RNCP)

Objectifs de la formation :

- Prospecter et fidéliser un secteur de vente :
- Présenter et négocier une solution technique
- Gérer et optimiser l'activité commerciale sur un secteur géographique déterminé

MODULE COMMERCIALISATION

Offre commerciale / Solutions clients

Prospection et négociation d'une solution technique

Démarche CAB

Négociation / Argumentaire

MODULE OPTIMISER L'ACTIVITE COMMERCIALE

Besoins clients – Le Marketing

Prospection commerciale et développement des ventes

L'après-vente :

Évaluation des performances commerciales et comptes rendus

MODULE COMMUNICATION

La communication dans la relation professionnelle

Appréhender les différentes techniques de communication

Les acteurs de la communication

Les relations entre les acteurs

L'efficacité au téléphone

La communication sur le net et les réseaux sociaux : règles de base et les erreurs à éviter.

MODULE RECHERCHE EMPLOI/STAGE

MODULE TITRE PROFESSIONNEL-PREPARATION