

PROGRAMME DE FORMATION :
NEGOCIATEUR TECHNIO-COMMERCIAL

Le négociateur technico-commercial est responsable du développement commercial d'une zone géographique ou d'une activité spécifique. Il crée des offres adaptées aux besoins des prospects/clients tout en défendant les intérêts de son entreprise. Le négociateur technico-commercial bénéficie d'une grande autonomie dans la gestion de ses affaires. Des déplacements fréquents, parfois longs dans le cas d'une zone géographique étendue, sont nécessaires pour exercer cette profession.

PUBLIC :

Tout public

EMPLOIS VISES :

Négociateur(trice) technico-commercial(e), Cadre technico-commercial(e), Attaché(e) commercial(e)...

PRÉREQUIS :

- Niveau scolaire : niveau 4 (BAC), possibilité d'évaluation lors de l'entretien préalable ou un an d'expérience dans le domaine du commerce et de la vente
- Vous avez le sens du service et le goût du contact client
- Vous avez un tempérament de « gagneur » et le goût de l'investissement personnel fort

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Pour intégrer la formation un entretien doit avoir lieu avec un membre de l'équipe pédagogique. L'objectif de cet entretien est d'échanger sur votre parcours et votre projet, vous présenter la formation en détail et vous aider à trouver une structure d'alternance.

- Formation entièrement à distance :
 - Sous forme de visioconférence participatif
 - En e-learning.

Cette formation est proposée :

- En alternance : 10 mois (avec 1 semaine en CFA et 2 semaines en entreprise)

DATES OU PÉRIODE :

Cette formation se déroulera entre le 30 décembre 2024 et le 31 octobre 2025

HORAIRES :

- La partie e-learning est accessible 7/7 et 24h/24h.
- Le monitoring et l'assistance pédagogique sont disponibles du lundi au vendredi de 9H à 17H.
- Les accompagnements individuels seront à programmer avec le formateur du lundi au vendredi entre 9H et 17H.

LIEU :

Formation à distance – visioconférence sur GOOGLE MEET

Formation Ouverte à Distance accessible 7j/7 et 24H/24 à partir d'une plateforme conçue spécialement pour le e-learning.

TARIFS ET ACCOMPAGNEMENTS :

En alternance nos tarifs sont déterminés par les OPCO, la formation est donc totalement prise en charge, pas de reste à charge pour l'alternant ou l'employeur.

- Nous recherchons ensemble une entreprise adaptée à votre projet et votre parcours, contactez-nous : 01.88.31.17.07

OBJECTIFS DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte
- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- Prospecter et négocier une proposition commerciale
- Suivi et fidélisation des clients

CONTENU

Dans cette formation, vous apprendrez en tant que négociateur technico-commercial à :

- Prospecter à distance et en personne dans une zone géographique définie en respectant la politique commerciale de l'entreprise ;
- À élaborer une stratégie commerciale,
- Assurer une veille commerciale ;
- Créer et développer une base de données de prospects/clients,
- Maîtriser les outils et usages numériques
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

Le négociateur technico-commercial exerce son activité dans le respect des procédures de l'entreprise, sous la responsabilité d'un supérieur hiérarchique, et entretient des relations avec l'équipe commerciale, les services techniques et les prospects/clients.

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- QCM/Quizz
- Grille d'évaluation

- Travaux pratiques
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée ou relevés de connexion pour les modules elearning
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS

Le parcours théorique de la formation « Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial » est dispensé via notre plateforme d'e-learning.

Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Masterclass
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Retours d'expériences
- Forum d'aides

Informations complémentaires sur l'action de formation

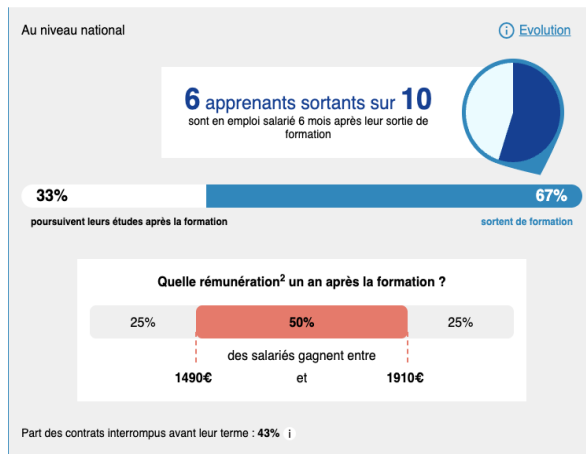
- Mise à disposition d'une assistance technique et pédagogique, par visio-conférence, téléphone et mail, pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours :
 - Mail : suivi@brio-academy.com – Tel : **01.88.31.17.07**
- Informations communiquées tout au long de la formation, par le formateur au participant, sur les activités pédagogiques à effectuer à distance et leur durée moyenne
- Mise en place par le formateur, tout au long de la formation d'évaluations qui jalonnent ou concluent l'action de formation.

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur référent désigné par l'organisme de formation.

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

- Taux d'obtention
 - Statistiques issus de la plateforme nationale « inserjeunes.education ¹ »



- Les taux et statistiques de BRIO ACADEMY seront communiqués à l'issue de la première promotion
- Suites de parcours :
 - Contrat de travail ou poursuite des études en Licence professionnelle ou titre professionnel de niveau 6
- Les débouchés :
 - Le titulaire du Titre Professionnel « Négociateur technico-commercial » peut travailler en tant que chargé d'affaires, négociateur technico-commercial, commercial, assistant commercial...Il peut travailler dans une structure publique ou privée, dans le domaine du e-commerce, dans le service commercial de tout type de structure...

¹ Source : [https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_3\\$31203\\$TH3-T](https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_3$31203$TH3-T)