



[BAC+2]

TITRE PROFESSIONNEL RECONNU PAR L'ÉTAT

NÉGOCIATEUR (TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL(E)

Direction de petite ou moyenne entreprise - Niveau BAC+2

OBJECTIF DE LA FORMATION

Le (la) négociateur (trice) technico- commercial(e) a pour mission la prospection et le développement du chiffre d'affaires d'un territoire géographique.

Il/elle cible les prospects potentiels, organise son emploi du temps en vue d'obtenir des rendez-vous et effectue des visites de prospection. Il (elle) optimise la fiabilité du fichier commercial de l'entreprise, participe à l'élaboration du « mix marketing » de l'offre commerciale, réalise une étude de marché et en exploite les données recueillies.

Il (elle) contribue à l'amélioration des documents techniques et commerciaux nécessaires à la vente, élabore et négocie une offre commerciale avec le prospect ou le client en prenant en compte les intérêts de son entreprise et du prospect.

Dans le cadre de ses missions le titulaire du titre Négociateur(trice) Technico-commercial(e) remplit les missions suivantes :

- Prospecter un secteur géographique défini
- Détecter un besoin, le définir et concevoir une solution technique
- Négocier une proposition commerciale et conclure la vente
- Prospecter, présenter et négocier une solution technique
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle
- Étudier l'état du marché pour adapter l'offre commerciale
- Organiser un plan d'action commerciale en cohérence avec les besoins du marché
- Gérer et optimiser l'activité commerciale sur un secteur géographique déterminé
- Faire le bilan de son activité commerciale et rendre compte à sa hiérarchie

PROSPECTER, PRÉSENTER ET NÉGOCIER UNE SOLUTION TECHNIQUE

- 1 - Prospecter un secteur géographique défini
- 2 - Détecter un besoin, le définir et concevoir une solution technique
- 3 - Négocier une proposition commerciale et conclure la vente
- 4 - Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle

GÉRER ET OPTIMISER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE SUR UN SECTEUR GÉOGRAPHIQUE DÉTERMINÉ

- 5 - Étudier l'état du marché pour adapter l'offre commerciale
- 6 - Organiser un plan d'action commerciale en cohérence avec les besoins du marché
- 7 - Faire le bilan de son activité commerciale et rendre compte à sa hiérarchie

METIERS

- Technico-commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires

POUR QUI ?

• Niveau requis : baccalauréat toutes séries + expérience professionnelle obligatoire
Sélection sur dossier et entretien de motivation + tests.

QUALITÉS REQUISES

- Autonomie et responsabilité
- Maîtrise des technologies
- Curieux
- Persévérant
- Motivé
- Mobile et disponible
- Esprit d'équipe.
- Gérer le stress inhérent à sa charge de travail
- Esprit d'analyse et d'une hauteur de vue,
- Initiative et créativité.

Le titré peut ensuite évoluer vers des fonctions d'encadrement par promotion interne ou par poursuite d'études.

Wes'Sup Pays de Gex
Technoparc
50 rue Gustave Eiffel
01630 ST GENIS-POUILLY
04 50 40 85 58

Wes'Sup Lyon
73, Bis Francis Pressensé
69100 VILLEURBANNE
04 50 40 85 58

Wes'Sup Annecy
PAE Levray
4, Rue de Nanfray
74960 CRAN GEVRIER
04 50 40 85 58



[BAC+2]

TITRE PROFESSIONNEL RECONNU PAR L'ÉTAT

NÉGOCIATEUR (TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL(E)

DESRIPTIF DE LA FORMATION

Vendre une solution technique

- Préparer son rendez-vous commercial
- Représenter son entreprise et contribuer à la valorisation de son image
- Détecter et spécifier le besoin
- Elaborer une solution technique et la formaliser
- Construire une offre commerciale
- Négocier jusqu'à la conclusion de la vente
- Communication

Etablir et mettre en œuvre une stratégie de prospection commerciale

- Connaître le marché, la concurrence et spécifier une cible
- Maîtriser les techniques de prospection en adéquation avec la cible
- Mettre en place une action de prospection
- Gérer son secteur géographique
- Fidéliser la clientèle
- Logiciel CRM

Appréhender la technicité des produits et solutions

- Connaître et utiliser les sources d'information technique
- Les produits et les solutions dans l'industrie
- Les produits et les solutions dans le bâtiment
- Les produits et les solutions dans l'informatique
- Calculs techniques

RYTHME DE LA FORMATION

En moyenne 1 semaine de cours par mois

POURSUITE D'ÉTUDES

Accès en Bachelor. Management, marketing toutes spécialités.

Gestion commerciale

- Rédiger une proposition commerciale
- Vérifier la solvabilité du client
- Mettre en place des tableaux de suivi de l'activité
- Analyser les résultats commerciaux, les performances et en rendre compte à la hiérarchie
- Excel

Apprentissages transversaux

TARIFS

Pour statut Initial

- Frais de Scolarité : 3990 €
- Droits d'inscription : 30 €

Pour l'alternance

Prise en charge totale de la formation par l'OPCA de l'entreprise



Wes'Sup Pays de Gex
Technoparc
50 rue Gustave Eiffel
01630 ST GENIS-POUILLY
04 50 40 85 58

Wes'Sup Lyon
73, Bis Francis Pressensé
69100 VILLEURBANNE
04 50 40 85 58

Wes'Sup Annecy
PAE Levray
4, Rue de Nanfray
74960 CRAN GEVRIER
04 50 40 85 58