

Titre Professionnel **NEGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO COMMERCIAL** **En ALTERNANCE**

DUREE

455 heures soit
55 jours sur 1 an

PUBLIC

Contrat de professionnalisation :

Tout public

Contrat d'apprentissage : âgé de 16
à 29 ans révolus ou RQTH

PRÉREQUIS

Titulaire d'un diplôme au minimum de
niveau 4 (BAC) ou justifier d'une
expérience professionnelle dans le
domaine du commerce

Être éligible au contrat d'apprentissage
ou au contrat de professionnalisation

MODALITÉ ET DÉLAI D'ACCES

Cv + Lettre de motivation
Entretien de motivation

L'entrée en formation est soumise à la signature d'un
contrat en alternance (jusqu'à 3 mois après le
démarrage de la formation – nous consulter)

Contact

Nadège RANCE

nadege.rance@equinoxe-guyane.com

Tél : 0594 28 22 35

Gsm : 0694 38 38 35

Financement

Financement Entreprise/OPCO
(Alternance)

Tarif :

Coût parcours indicatif fixé par France
Compétences

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite
Nous contacter pour tous autres types de handicap

Objectifs

Activité n° 1 - Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

- CP 1 - Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Utiliser les techniques et les technologies d'information en lien avec son activité
 - Utiliser les sources d'informations professionnelles Identifier les éléments de différenciation par rapport aux concurrents permettant de valoriser l'entreprise
 - Assurer une veille sur les solutions techniques de l'entreprise
 - Développer la veille collaborative
 - Identifier les méthodes de veille informationnelle
 - Collecter l'information sur le marché, les évolutions des produits, les tendances
 - Utiliser les médias et les outils numériques à disposition
 - Exploiter les données statistiques Synthétiser des informations
 - Diffuser l'information
 - Maîtriser son e-réputation en cohérence avec la politique de communication de l'entreprise

- CP 2 - Organiser un plan d'actions commerciales
- Appliquer les procédures de l'entreprise
 - Analyser ses objectifs commerciaux Concevoir et proposer un plan d'actions commerciales
 - Piloter un planning d'actions commerciales cohérent et structuré Proposer des actions commerciales en rapport avec les objectifs
 - Utiliser les outils de gestion d'un secteur géographique telle qu'une base de données
 - Appliquer les techniques de gestion du temps Utiliser un logiciel de géo-optimisation

- CP 3 - Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Concevoir et utiliser un planning pour le suivi des affaires en cours
 - Réaliser un argumentaire
 - Traiter les objections
 - Mettre en place une offre commerciale de fidélisation ou de réactivation de compte
 - Proposer des actions réalistes de règlement des litiges ou de situations conflictuelles
 - Déterminer le geste commercial nécessaire à la fidélisation du client dans le respect des procédures de l'entreprise
 - Faciliter ses futures ventes en anticipant les types d'actions de fidélisation à mener

METHODES PEDAGOGIQUES

Méthodologie active et participative
Alternance entre exposés théoriques, exercices, travaux dirigés études de cas s'appuyant sur des exemples concrets
Suivi stagiaire
Méthodologie de conception du dossier professionnel et préparation de la mise en situation professionnelle
Groupe de 10 à 15 stagiaires

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation tout au long de la formation en centre
Evaluation en entreprise sur les acquis professionnels
Réalisation d'un dossier professionnel montrant les applications concrètes effectuées pendant la période en entreprise
Mise en situation face à un jury de professionnels

VALIDATION

Certification obtenue par la validation des blocs de compétences en fin de parcours.
Titre professionnel « Négociateur(trice) Technico Commercial » niveau 5 enregistré au RNCP 34079

Titre Professionnel **NEGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO COMMERCIAL** **En ALTERNANCE**

DUREE

455 heures soit
55 jours sur 1 an

PUBLIC

Contrat de professionnalisation :
Tout public

Contrat d'apprentissage : âgé de 16
à 29 ans révolus ou RQTH

PRÉREQUIS

Titulaire d'un diplôme au minimum de
niveau 4 (BAC) ou justifier d'une
expérience professionnelle dans le
domaine du commerce

Être éligible au contrat d'apprentissage
ou au contrat de professionnalisation

MODALITÉ ET DÉLAI D'ACCES

Cv + Lettre de motivation
Entretien de motivation

L'entrée en formation est soumise à la signature d'un
contrat en alternance (jusqu'à 3 mois après le
démarrage de la formation – nous consulter)

Contact

Nadège RANCE

nadege.rance@equinoxe-guyane.com

Tél : 0594 28 22 35

Gsm : 0694 38 38 35

Financement

Financement Entreprise/OPCO
(Alternance)

Tarif :

Coût parcours indicatif fixé par France
Compétences

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite
Nous contacter pour tous autres types de handicap

Objectifs

CP 3 – Mettre en œuvre des actions de fidélisation (suite)

- Animer et consolider une relation commerciale pérenne avec les clients
- Animer un réseau de partenaires ou de prescripteurs
- Utiliser les réseaux sociaux et les outils numériques Appliquer les règles et les procédures de l'entreprise
- Gérer les encours clients

CP 4 – Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

- Utiliser et exploiter un tableau de bord
- Décliner un objectif global en sous-objectifs
- Calculer un seuil de rentabilité et une marge
- Elaborer ses propres indicateurs de performance
- Analyser les écarts entre les résultats et les objectifs fixés
- Identifier et mettre en place les mesures correctives
- Rédiger un compte rendu Analyser la gestion de son temps
- Analyser ses performances de manière réaliste

Activité n° 2 – Prospecter et négocier une proposition commerciale

CP 5 – Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique

- Maîtriser les techniques de prospection
- Définir une cible en créant un avatar client idéal
- Identifier les différents parcours client possibles
- Cibler les prospects/clients à prospecter en cohérence avec les objectifs de l'entreprise
- Préparer et utiliser un script d'appel téléphonique
- Préparer un questionnement efficace et ciblé répondant aux attentes des objectifs
- Mettre en œuvre les différentes techniques de prospection à distance
- Prospecter par téléphone et en face à face
- Prospecter à distance en cohérence avec les objectifs de l'entreprise
- Exploiter les informations afin de préparer ses visites
- Utiliser des logiciels de géomarketing tel le GPS et/ou de géolocalisation
- Mettre en œuvre un plan de déplacement rationnel
- Assurer le suivi et exploiter les retours d'une campagne de prospection
- Renseigner et qualifier le fichier prospects/clients de l'entreprise
- Respecter les consignes et les valeurs de l'entreprise

METHODES PEDAGOGIQUES

Méthodologie active et participative

Alternance entre exposés théoriques, exercices, travaux dirigés études de cas s'appuyant sur des exemples concrets

Suivi stagiaire

Méthodologie de conception du dossier professionnel et préparation de la mise en situation professionnelle

Groupe de 10 à 15 stagiaires

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation tout au long de la formation en centre

Évaluation en entreprise sur les acquis professionnels

Réalisation d'un dossier professionnel montrant les applications concrètes effectuées pendant la période en entreprise

Mise en situation face à un jury de professionnels

VALIDATION

Certification obtenue par la validation des blocs de compétences en fin de parcours.

Titre professionnel « Négociateur(trice) Technico Commercial » niveau 5 enregistré au RNCP 34079

Titre Professionnel **NEGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO COMMERCIAL** **En ALTERNANCE**

DUREE

455 heures soit
55 jours sur 1 an

PUBLIC

Contrat de professionnalisation :
Tout public

Contrat d'apprentissage : âgé de 16
à 29 ans révolus ou RQTH

PRÉREQUIS

Titulaire d'un diplôme au minimum de
niveau 4 (BAC) ou justifier d'une
expérience professionnelle dans le
domaine du commerce

Être éligible au contrat d'apprentissage
ou au contrat de professionnalisation

MODALITÉ ET DÉLAI D'ACCES

Cv + Lettre de motivation
Entretien de motivation

L'entrée en formation est soumise à la signature d'un
contrat en alternance (jusqu'à 3 mois après le
démarrage de la formation – nous consulter)

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite
Nous contacter pour tous autres types de handicap

Objectifs

CP 6 - Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés

- Prendre des notes exploitables au cours d'un entretien
- Réaliser une démonstration Informer le prospect/client sur le cadre juridique lié à la vente de solutions techniques
- Informer le prospect/client sur les obligations environnementales liées à la vente, notamment concernant l'après-vie des matériaux utilisés pour la solution technique
- Appliquer les conditions générales de vente de l'entreprise
- Utiliser les outils bureautiques Utiliser les outils numériques (Smartphone, ordinateur portable, tablette)
- Maîtriser les bases des calculs commerciaux
- Rédiger des écrits professionnels courants

CP 7 - Négocier une solution technique et commerciale

- Adapter sa présentation en fonction des supports utilisés
- Préparer et dérouler un argumentaire de vente
- Traiter les objections Prendre des notes exploitables au cours d'un entretien
- Informer le prospect/client sur le cadre juridique lié à la vente de produits ou de services
- Informer le prospect/client sur les obligations environnementales liées à la vente, notamment concernant l'après-vie des produits
- Reformuler pour être mieux compris et convaincre
- Savoir conclure et prendre congé Appliquer les conditions générales de vente de l'entreprise
- Analyser un entretien de vente
- Améliorer ses performances

Contact

Nadège RANCE

nadege.rance@equinoxe-guyane.com

Tél : 0594 28 22 35

Gsm : 0694 38 38 35

Financement

Financement Entreprise/OPCO
(Alternance)

Tarif :

Coût parcours indicatif fixé par France
Compétences

METHODES PEDAGOGIQUES

Méthodologie active et participative

Alternance entre exposés théoriques, exercices, travaux dirigés études de cas s'appuyant sur des exemples concrets

Suivi stagiaire

Méthodologie de conception du dossier professionnel et préparation de la mise en situation professionnelle

Groupe de 10 à 15 stagiaires

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation tout au long de la formation en centre

Evaluation en entreprise sur les acquis professionnels

Réalisation d'un dossier professionnel montrant les applications concrètes effectuées pendant la période en entreprise

Mise en situation face à un jury de professionnels

VALIDATION

Certification obtenue par la validation des blocs de compétences en fin de parcours.

Titre professionnel « Négociateur(trice) Technico Commercial » niveau 5 enregistré au RNCP 34079