Ref. formation 202101087682

Prospecter et négocier une proposition commerciale - Bloc de compétences du titre professionnel Négociateur technico-commercial

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

AFPA ACCES A L' EMPLOI
DR AE Nouvelle-Aquitaine
-
MC_PSR_NOUVELLE_AQUITAINE@AFPA.FR

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau Préqualification (Niveau 2 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Niveau bac pro commercial ou titre professionnel de niveau IV (attaché commercial ou commercial) ou équivalent et un an minimum d'expérience dans le métier.Permis de conduire B (véhicules légers) recommandé pour l'exercice du métier et pour la période de stage en entreprise.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Prospecter à distance et physiquement un secteur géographiqueConcevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectésNégocier une solution technique et commerciale

Contenu et modalités d'organisation

Prospecter à distance et physiquement un secteur géographiqueMaîtriser les techniques de prospectionCibler les prospects/clients à prospecter en cohérence avec les objectifs de l'entrepriseMettre en œuvre un plan de déplacement rationnelAssurer le suivi et exploiter les retours d'une campagne de prospection Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectésInformer le prospect/client sur les obligations environnementales liées à la vente,notamment concernant l'après-vie des matériaux utilisés pour la solution techniquePratiquer l'écoute active et les techniques de questionnement face à un interlocuteurRédiger des écrits professionnels courants Négocier une solution technique et commercialePréparer et dérouler un argumentaire de vente et traiter les objectionsArgumenter de manière convaincanteMaintenir un intérêt pour son interlocuteur et ses besoins et attentes Période en entreprise Session d'examen

Commentaires sur la durée hedmomadaire
Parcours de formation personnalisable ? **Oui** **Type de parcours** **Mixte**
Commentaires sur la parcours personnalisable

Validation(s) Visée(s)

Titre professionnel négociateur technico-commercial - ***Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)***

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00330399	du 02/01/2024 au 25/04/2024	Brive-la-Gaillarde (19)	AFPA - CENTRE DE BRIVE		MON COMPTE FORMATION	FPC