

# Bachelor Négociateur d'Affaires Industrielles

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

CFAI LIMOUSIN  
Cécile OTO  
06.44.25.03.46  
c.oto@formations-industrieslimousin.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  
Tests  
Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST  
(Niveau 5 européen)

### Conditions d'accès :

Etudiant, salarié ou demandeur d'emploi d'un  
Bac +2 Technologique Salarié ou demandeur  
d'emploi de niveau Bac +2 et justifiant de 3  
ans d'expérience professionnelle

### Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

### Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

## Objectif de la formation

Elaborer la stratégie commerciale sur son secteur d'intervention Etablir le plan d'action commerciale et de prospection Lancer un nouveau produit ou service Mener des négociations commerciales complexes Construire des offres personnalisées Relayer en interne les informations stratégiques fiables et pertinentes Gérer et fidéliser les clients dans la durée Réaliser des actions marketing direct : mailing, phoning Participer à des salons professionnels

## Contenu et modalités d'organisation

Maîtriser les mécanismes de la négociation en B to B Approcher les négociations complexes et négociations en situation conflictuelle Adapter sa démarche commerciale aux spécificités des grands comptes industriels Comprendre les enjeux, les stratégies et les techniques des acheteurs professionnels Réaliser ou participer à la réalisation d'actions de marketing direct Maîtriser les techniques et outils d'organisation commerciale Comprendre la démarche marketing en B to B et ses interactions avec l'action commerciale Participer à la stratégie de l'entreprise Comprendre et utiliser les principaux outils de gestion Connaître les implications juridiques des situations commerciales courantes Comprendre les fondements d'un management motivant Maîtriser l'utilisation d'Internet et des logiciels courants (Word, Excel, Powerpoint) Faire face aisément aux situations commerciales les plus fréquentes en anglais

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Individualisé**

## Validation(s) Visée(s)

**Responsable du développement des affaires - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)**

## Et après ?

Suite de parcours

Master

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
<b>00258862</b>	du 01/09/2022 au 30/06/2023	Brive-la- Gaillarde (19)	CFAI LIMOUSIN		Non éligible	 
<b>00335876</b>	du 01/09/2023 au 09/09/2024	Brive-la- Gaillarde (19)	CFAI LIMOUSIN		Non éligible	