

Négociateur, négociatrice technico-commercial (TP)

Financement



Formation professionnelle continue
Programme régional de formation
(PRF AS)

N° de marché :2023P053S04141

Organisme responsable et
contact

TALIS COMPETENCES &
CERTIFICATIONS - BERGERAC
ROUSSEAU Vanessa
05.53.22.12.02
v.rousseau@talis-cc.com

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 :

Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle
Information collective

Niveau d'entrée requis :

Non renseigné

Conditions d'accès :

Les pré-requis obligatoires liés à cette
composante seront précisés et détaillés dans
la réponse de l'organisme de formation.

Prérequis pédagogiques :

- Demandeurs d'emploi de niveau 4, ou niveau
3 avec expérience de 2 ans minimum dans la
relation client pouvant valoir un niveau 4.-
Bonne maîtrise des savoirs de base
(notamment en arithmétique, français,
bureautique)- Résistance physique et
nerveuse, forte motivation à s'engager vers le
métier visé- Très bonne aisance verbale et
relationnelle, capacités d'écoute, adaptation
aux horaires- Permis B et mobilité
géographique souhaitables afin de faciliter
l'insertion après l'obtention du titre

Contrat de
professionnalisation
possible ?

Non

Objectif de la formation

La présente consultation cible des actions devant répondre aux besoins en compétences des entreprises, et en qualification des publics afin de faciliter l'insertion professionnelle et le retour à l'emploi durable.

Contenu et modalités d'organisation

G1- Accueil, intégration, cohésion, construction du parcours individualisé - Accueil / Mobilisation :- se présenter et intégrer le groupe : parcours, attentes, règles de vie, communiquer avec les autres, esprit d'équipe, respect- identifier les étapes du parcours- aspects administratifs et R.I.Identity professionnelle : le métier de NTC, ses contours, ses prérogatives et son environnementPositionnement pédagogique :- mises en situation et tests sur les compétences (comportementales, techniques, transverses)- entretien individuel- tests sur les outils bureautiques, langues, calculs- comprendre et signer son Contrat d'Engagement Pédagogique - 28 hC1- Prospecter un secteur géographique défini - Conformément au plan stratégique de l'entreprise, analyser le potentiel du marché en termes de clients à lister, à sélectionner et à visiter. - 98 hC2- Détecter un besoin , le définir et concevoir une solution technique. - Identifier et définir avec précision le besoin du prospect ou du clientConstruire la solution technique et structurer une offre écrite rédigée en français "professionnel" - 126 hC3- Négocier une proposition commerciale et conclure la vente.. - Mettre en oeuvre des techniques de vente et de négociation en face à face adaptées à la situation.Suivre l'affaire de son client jusqu'à la livraison et l'évaluation de satisfaction - 224 hC4- Mettre en oeuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle - Suivre l'affaire conclue jusqu'à sa livraison et la prise en charge par le client.Gérer les réclamations éventuelles et négocier un accord satisfaisant pour les deux partiesConstruire et animer des actions spécifiques en vue de consolider et pérenniser la relation commerciale. - 105 hC5- Etudier l'état du marché pour adapter l'offre commerciale. - Procéder à une analyse fine du marché de son secteur pour adapter l'offre aux évolutions commerciales et développer ses ventes. - 140 hC6- Organiser un plan d'action commerciale en cohérence avec les besoins du marché.. - Mettre en oeuvre un plan d'action commerciale défini et mener desopérations visant à développer son portefeuille de prospects et de clients. - 112 hC7- Faire le bilan de son activité commerciale et rendre

... Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Mixte

Validation(s) Visée(s)

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

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00462447	du 01/10/2024 au 31/07/2025	Bergerac (24)	TALIS COMPETENCES & CERTIFICATIONS - BERGERAC		Non éligible	

00571025

du 03/04/2025 au
27/02/2026

Bergerac (24)

TALIS
COMPETENCES &
CERTIFICATIONS -
BERGERAC

Non
éligible

