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 renseiané

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.Identité 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 parties Construire 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 et rendre les pesoins du marché.. - Mettre en oeuvre un plan d'action co

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

TALIS
COMPETENCES & CERTIFICATIONS - BERGERAC

Non éligible

00571025

du 22/09/2025 au 10/07/2026

Bergerac (24)

TALIS
COMPETENCES &
CERTIFICATIONS BERGERAC

Non éligible

