

# Digital Business Developper - CCP1 "Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre" du titre Négociateur Technico-Commercial

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

DAWAN  
GAYE Fatoumata  
09.72.37.73.73  
carif-aquitaine@dawan.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

### Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

### Conditions d'accès :

Aucune

### Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Développer, assurer la gestion et animer un portefeuille de clients et de prospects - Fidéliser une clientèle - Identifier et recueillir des besoins clients - Réaliser des propositions commerciales en cohérence avec les besoins identifiés - Elaborer et déployer une stratégie commerciale.

## Contenu et modalités d'organisation

Formation Métiers de l'IT et des ESN (3 jours) Formation Commercial : Initiation + Approfondissement (5 jours) Formation Commercial Intermédiaire : Prospection B2B traditionnelle + Prospection sur les Réseaux sociaux + Prospection par E-Mailing (5 jours) Formation Webmaster : Création de site Web Initiation + Approfondissement (5 jours) Formation E-marketing : Fondamentaux (2 jours) Formation Commercial en ESN (5 jours) Formation Excel et Powerpoint Pour les commerciaux (5 jours) Formation Commercial Avancé : Les Grands comptes + Propositions commerciales pour les marchés clefs + Fidéliser et développer les comptes (5 jours) Formation Mise en situation 1 Chargé d'affaires (3 jours) Formation Atelier libre : Chargé d'affaires (5 jours) Formation Management : Initiation + Approfondissement (5 jours) Formation Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente (5 jours) Formation Mise en situation 2 Chargé d'affaires (4 jours)

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Non renseigné

## 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

Non renseigné

## Calendrier des sessions

| Numéro Carif | Dates de formation          | Ville         | Organisme de formation | Type d'entrée | CPF                  | Modalités |
|--------------|-----------------------------|---------------|------------------------|---------------|----------------------|-----------|
| 00505610     | du 24/02/2025 au 24/06/2025 | Bordeaux (33) | DAWAN                  |               | MON COMPTE FORMATION | FPC       |
| 00505611     | du 19/05/2025 au 31/08/2025 | Bordeaux (33) | DAWAN                  |               | MON COMPTE FORMATION | FPC       |