Ref. formation 202409265496

Négociateur technico-commercial

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

AFPA ENTREPRISES
-
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 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Niveau bac pro commercial ou titre professionnel de niveau 4 (attaché commercial ou commercial) ou équivalent et au moins 6 mois 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

1. Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre2. Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

Contenu et modalités d'organisation

La formation se compose de 2 modules, complétés par 2 périodes en entreprise. Période d'intégration. Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation (1 semaine).Module 1. Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre: veille commerciale; conception et organisation du plan d'actions commerciales; Prospection d'un secteur défini; analyse des performances, élaboration et mise en œuvre des actions correctives (8 semaines). Période en entreprise pour certification (5 semaines).Module 2. Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client : représentation de l'entreprise et valorisation de son image ; conception d'une proposition technique et commerciale ; négociation d'une solution technique et commerciale ; réalisation du bilan, ajustement de son activité commerciale ; optimisation de la gestion de la relation client (11 semaines). Période en entreprise pour certification (5 semaines). Période de certification (1 semaine).

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)***

Et après ?

Suite de parcours

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00508326	du 29/09/2025 au 21/05/2026	Pau (64)	AFPA PAU		Non éligible	FPC
00508327	du 23/02/2026 au 15/10/2026	Pau (64)	AFPA PAU		Non éligible	FPC
00508328	du 27/04/2026 au 17/12/2026	Pau (64)	AFPA PAU		Non éligible	FPC
00557771	du 29/06/2026 au 18/02/2027	Pau (64)	AFPA PAU		Non éligible	FPC

00557772	du 28/09/2026 au 20/05/2027	Pau (64)	AFPA PAU	Non éligible	FPC
00557773	du 30/11/2026 au 22/07/2027	Pau (64)	AFPA PAU	Non éligible	FPC
00627318	du 24/11/2025 au 07/07/2026	Pau (64)	AFPA PAU	Non éligible	FPC
00627319	du 22/02/2027 au 07/10/2027	Pau (64)	AFPA PAU	Non éligible	FPC
00627320	du 26/04/2027 au 16/12/2027	Pau (64)	AFPA PAU	Non éligible	FPC
00627321	du 28/06/2027 au 17/02/2028	Pau (64)	AFPA PAU	Non éligible	FPC
00627322	du 27/09/2027 au 18/05/2028	Pau (64)	AFPA PAU	Non éligible	FPC
00627323	du 29/11/2027 au 20/07/2028	Pau (64)	AFPA PAU	Non éligible	FPC