

Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

EBBS- BUSINESS SCHOOL
sabine METREAU
05.57.10.38.15
contact@ebbs.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
Concours
Épreuves écrites
Épreuves orales

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Concours Dossier

Prérequis pédagogiques :

Titulaire d'un Bac validé et une année d'étude ou expérience dans le secteur Disponibilités horaires (horaires décalés, travail le samedi et jours fériés) De 16 à 29 ans dans le cadre d'un contrat d'apprentissage

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

La ou le Négociateur Technico-Commercial/e, technicien/ne à double compétence technique et commerciale, recherche et définit des solutions techniques correspondant aux besoins de ses clients. Elle ou il élabore une proposition commerciale adaptée et négocie le contrat avec son client. Ses missions commerciales consistent également en la fidélisation de sa clientèle et de son secteur d'affaires en adéquation avec la stratégie commerciale de son entreprise. Elle ou il favorise les relations de partenariat et contribue à l'optimisation de l'offre commerciale de son entreprise en veillant aux évolutions du marché. La formation a pour objectif de permettre à chaque apprenant d'acquérir les compétences et les techniques commerciales afin de développer les ventes et de fidéliser des clients : prospection de clients, négociation de propositions commerciales et conclusion de contrats. Les compétences développées Conception des offres techniques et commerciales Création des argumentaires de vente et des supports de présentation Réalisation des rendez-vous de présentation Analyse des résultats et adaptation des actions Identification des opportunités de développement et proposition de plan d'actions

Contenu et modalités d'organisation

BLOC 1 • Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché Organiser un plan d'actions commerciales Mettre en œuvre des actions de fidélisation Réaliser le bilan de l'activité commerciale et les comptes rendus BLOC 2 • Prospecter et négocier une proposition commerciale Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés Négocier une solution technique et commerciale

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)

Et après ?

Suite de parcours

Intégration d'une troisième année de Bachelor au sein de l'EBBS, plusieurs possibilités : Responsable du Développement Commercial : Commerce International, Négociateur en Immobilier, Marketing Digital ou Marketing du Luxe Bachelor Responsable Centre de Profit Responsable d'Etablissement Touristique Bachelor Chargé/e de Gestion des Ressources Humaines Bachelor Wine Business

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00589857	du 01/09/2025 au 06/03/2027	Le Bouscat (33)	EBBS- BUSINESS SCHOOL		Non éligible	