

Titre Pro : Négociateur technico-commercial - en continu

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

DAWAN
Dawan Bordeaux
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
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

sur dossier

Prérequis pédagogiques :

Avoir le bac - Avoir une appétence pour le domaine commercial

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

Contenu et modalités d'organisation

Formation Bureautique Initiation : Excel + Word + Powerpoint (5 jours) Objectifs : Naviguer dans l'explorateur - Découvrir Internet et les mails - Connaître les bases sur les outils Office (Word, Excel, PowerPoint) Voir le détail du cours **Bureautique Initiation : Excel + Word + Powerpoint ... Formation Marketing : Initiation + approfondissement (5 jours) Objectifs :** Comprendre les concepts fondamentaux du marketing Voir le détail du cours **Marketing : Initiation + approfondissement ... Formation Atelier NTC : Etude de marché et Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché (5 jours) Objectifs :** Mettre en pratique les apports théoriques dispensés durant les actions de formation sur des cas réels proposés par l'entreprise Voir le détail du cours **Atelier NTC : Etude de marché et Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché ... Formation Commercial : Initiation + Approfondissement (5 jours) Objectifs :** Se préparer au métier de commercial - Découvrir les techniques de vente - Comprendre les attentes des clients Voir le détail du cours **Commercial : Initiation + Approfondissement ... Formation Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente (5 jours) Objectifs :** - Pratiquer un questionnaire personnalisé dans le démarrage de l'entretien en s'appuyant sur son expertise afin de rechercher et comprendre les enjeux du client. - Répondre aux enjeux du client en utilisant l'ensemble des informations récoltées dans la phase de questionnement afin de proposer une solution pertinente. - Faire évoluer la solution en accompagnant le client dans sa phase de réflexion, en identifiant et traitant les objections afin de coconstruire une offre adaptée. - Traduire les avantages de la solution en bénéfices client, en étant force de proposition afin de les intégrer dans sa phase de négociation pour démontrer les retours sur investissements de l'offre. - Introduire dans sa conclusion de son entretien le suivi après-vente afin de rassurer le client, de respecter l'objectif négocié et de maintenir la relation pour créer les conditions favorables à une collaboration durable. - Valoriser sa qualité de conseil et de relation client en récoltant des feedbacks positifs pour obtenir une recommandation active afin de développer son

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
00610856	du 23/02/2026 au 30/11/2026	Bordeaux (33)	DAWAN		MON COMPTE FORMATION	FPC
00610857	du 18/05/2026 au 30/11/2027	Bordeaux (33)	DAWAN		MON COMPTE FORMATION	FPC