

Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client - Bloc de compétences du titre professionnel Négociateur technico-commercial

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

AFPA ACCES A L' EMPLOI
-
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 de niveau 4 (attaché commercial ou commercial) ou équivalent et un an minimum d'expérience dans le métier. Permis de conduire B (véhicules légers) recommandé pour l'exercice du métier et pour la période en entreprise.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Représenter l'entreprise et valoriser son image
Concevoir une proposition technique et commerciale
Négocier une solution technique et commerciale
Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
Optimiser la gestion de la relation client

Contenu et modalités d'organisation

Représenter l'entreprise et valoriser son image
Comprendre l'évolution du digital et son impact sur le métier
Définir le panorama des médias sociaux
Valoriser l'offre de produits et de services de l'entreprise sur les sites marchands et les médias sociaux
Appliquer le droit du web et la réglementation CNIL et RGPD
S'approprier et défendre les principes majeurs de l'écocitoyenneté tout au long de l'expérience client
Concevoir une proposition technique et commerciale
Organiser une démarche de veille continue sur le cadre juridique de la vente aux professionnels et de la vente aux particuliers
Préparer l'entretien de vente et les outils d'aide à la vente
Se présenter, présenter l'entreprise en prenant en compte les situations de handicap
Identifier les besoins et les motivations du client
Conclure en planifiant la prochaine visite
Évaluer la faisabilité du projet et rédiger la proposition commerciale
Négocier une solution technique et commerciale
Préparer la négociation, présenter la proposition commerciale et argumenter
Réaliser une démonstration
Traiter les objections et présenter le prix
Négocier la proposition commerciale
Conclure en établissant le contrat, puis prendre congé
Rédiger un compte rendu de visite, puis analyser l'entretien de vente et sa pratique professionnelle
Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
Connaître la démarche de résolution de problème ou démarche d'amélioration continue
Collecter les données liées aux objectifs commerciaux et aux indicateurs de performance
Élaborer et renseigner un tableau de bord puis calculer les variations économiques à l'aide d'un tableur
Analyser les évolutions et exploiter les résultats pour proposer puis mettre en œuvre des actions correctives
Rendre compte de son activité et présenter ses résultats en réunion d'équipe
Optimiser la gestion de la relation client
Connaître les enjeux de la fidélisation pour l'entreprise
Utiliser les outils de gestion de la relation client
Suivre l'évolution de la commande et informer le client
Transformer les insatisfactions en opportunités
Aborder sereinement les situations de stress en toute circonstance
Évaluer l'expérience client, analyser les résultats et proposer un plan d'actions
Période en

...

Commentaires sur la durée hebdomadaire

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)



Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00656354	du 23/02/2026 au 22/06/2026	Pau (64)	AFPA PAU			
00656355	du 27/04/2026 au 01/09/2026	Pau (64)	AFPA PAU			
00656356	du 29/07/2026 au 26/11/2026	Pau (64)	AFPA PAU			
00656357	du 28/09/2026 au 28/01/2027	Pau (64)	AFPA PAU			

00656358

du 30/11/2026 au
31/03/2027

Pau (64)

AFPA PAU

MON
COMPTE
FORMATION

FPC