

Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre - 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

Assurer une veille commercialeConcevoir et organiser un plan d'actions commercialesProspecter un secteur définiAnalyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

Contenu et modalités d'organisation

Assurer une veille commercialeConnaître les différents contextes de la vente de services et de produitsOrganiser une démarche de veille continue pour suivre l'évolution de l'offre et des usagesDéterminer les fondamentaux de la démarche marketingMener une étude de marché et établir le diagnostic de l'entrepriseConcevoir et organiser un plan d'actions commercialesConcevoir son plan d'actions commerciales en fonction des prévisions de ventesRépartir son activité en fonction du plan d'actions commerciales défini et des objectifs fixésConstituer un fichier clients/prospects avec une vision omnicanaleOrganiser et planifier son activité commerciale en appliquant les principes de la gestion de projetProspecter un secteur définiCibler une liste de prospects et réaliser un mailing, un email ou un e-mailingCommuniquer commercialement par téléphoneCommuniquer via les médias sociaux en veillant à son « personal branding » et à l'e-réputation de l'entreprise dans une démarche de social sellingPlanifier et organiser des visites de prospects et de clientsParticiper à une manifestation commercialeAnalyser et exploiter ses résultats de prospectionAnalyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctivesConnaître la démarche de résolution de problème ou démarche d'amélioration continueCollecter les données liées aux objectifs commerciaux et aux indicateurs de performanceÉlaborer et renseigner un tableau de bord puis calculer les variations économiques à l'aide d'un tableurAnalyser les évolutions et exploiter les résultats pour proposer puis mettre en œuvre des actions correctivesRendre compte de son activité et présenter ses résultats en réunion d'équipe Période en entreprise Session d'examen

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)

MON COMPTE FORMATION 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
00656359	du 23/02/2026 au 01/06/2026	Pau (64)	AFPA PAU		MON COMPTE FORMATION	FPC
00656360	du 27/04/2026 au 04/08/2026	Pau (64)	AFPA PAU		MON COMPTE FORMATION	FPC
00656361	du 29/07/2026 au 04/11/2026	Pau (64)	AFPA PAU		MON COMPTE FORMATION	FPC
00656362	du 28/09/2026 au 07/01/2027	Pau (64)	AFPA PAU		MON COMPTE FORMATION	FPC

00656363

du 30/11/2026 au
09/03/2027

Pau (64)

AFPA PAU

MON
COMPTE
FORMATION

FPC