

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

<p>Financement</p> <p>Formation professionnelle continue Non conventionnée / sans dispositif</p> <p>Organisme responsable et contact</p> <p>AFPA ACCES A L' EMPLOI MC_PSR_NOUVELLE_AQUITAINE@AFPA.FR</p> <p>Accès à la formation</p> <p>Publics visés :</p> <p>Demandeur d'emploi Jeune de moins de 26 ans Personne handicapée Salarié(e) Actif(ve) non salarié(e)</p> <p>Sélection :</p> <p>Dossier Entretien</p> <p>Niveau d'entrée requis :</p> <p>Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)</p> <p>Conditions d'accès :</p> <p>Non renseigné</p> <p>Prérequis pédagogiques :</p> <p>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.</p> <p>Contrat de professionnalisation possible ?</p> <p>Non</p>	<p>Objectif de la formation</p> <p>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</p> <p>Contenu et modalités d'organisation</p> <p>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'éco-citoyenneté 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 Connaitre la démarche de résolution de problème ou démarche d'amélioration continue Collecter les données liées aux objectifs commerciaux et aux indicateurs de performance Elaborer et renseigner un tableau de bord puis calculer les variations économiques à l'aide d'un tableau 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 Connaitre 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 ...</p> <p>Commentaires sur la durée hedmomadaire Parcours de formation personnalisable ? <input checked="" type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Type de parcours <input checked="" type="checkbox"/> Mixte Commentaires sur la parcours personnalisable</p> <p>Validation(s) Visée(s)</p> <p>Titre professionnel négociateur technico-commercial - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)</p> <p>MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF</p> <p>Et après ?</p> <p>Suite de parcours</p>
---	--

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00657628	du 29/06/2026 au 28/10/2026	Brive-la-Gaillarde (19)	AFPA - CENTRE DE BRIVE		MON COMPTE FORMATION	FPC
00657629	du 21/09/2026 au 21/01/2027	Brive-la-Gaillarde (19)	AFPA - CENTRE DE BRIVE		MON COMPTE FORMATION	FPC