

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 imageConcevoir une proposition technique et commercialeNégocier une solution technique et commercialeRéaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compteOptimiser la gestion de la relation client

Contenu et modalités d'organisation

Représenter l'entreprise et valoriser son imageComprendre l'évolution du digital et son impact sur le métierDéfinir le panorama des médias sociauxValoriser l'offre de produits et de services de l'entreprise sur les sites marchands et les médias sociauxAppliquer le droit du web et la réglementation CNIL et RGPDSe présenter, présenter l'entreprise en prenant en compte les situations de handicapIdentifier les besoins et les motivations du clientConclure en planifiant la prochaine visiteÉvaluer la faisabilité du projet et rédiger la proposition commercialeOrganiser une démarche de veille continue sur le cadre juridique de la vente aux professionnels et de la vente aux particuliersPréparer l'entretien de vente et les outils d'aide à la venteSe présenter, présenter l'entreprise en prenant en compte les situations de handicapIdentifier les besoins et les motivations du clientConclure en planifiant la prochaine visiteÉvaluer la faisabilité du projet et rédiger la proposition commercialeNégocier une solution technique et commercialePréparer la négociation, présenter la proposition commerciale et argumenterRéaliser une démonstrationTraiter les objections et présenter le prixNégocier la proposition commercialeConclure en établissant le contrat, puis prendre congéRédiger un compte rendu de visite, puis analyser l'entretien de vente et sa pratique professionnelleRéaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compteConnaître 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'équipeOptimiser la gestion de la relation clientConnaître les enjeux de la fidélisation pour l'entrepriseUtiliser les outils de gestion de la relation clientSuivre l'évolution de la commande et informer le clientTransformer les insatisfactions en opportunitésAborder sereinement les situations de stress en toute circonstanceÉvaluer l'expérience client, analyser les résultats et proposer un plan d'actionsPériode en ...

Commentaires sur la durée hedmomadinaire

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)



Et après ?

Suite de parcours

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			
00657629	du 21/09/2026 au 21/01/2027	Brive-la- Gaillarde (19)	AFPA - CENTRE DE BRIVE			