

# ASSOCIATION PORTE A VENIR FORMATION

## Négociateur Technoco Commercial 2024 - 2025

V2-Décembre 2023



# Objectifs de la formation :

**Le négociateur technico-commercial** exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le **respect de la politique commerciale de l'entreprise.**

Il élabore **une stratégie commerciale omnicanale**, organise et met en œuvre un **plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.**

Il prospecte à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, **d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaire de l'entreprise.**

Il conçoit et négocie des solutions techniques de **produits ou de prestations de service.**

## Durée de la formation :

**728 Heures sur 18 mois** à raison de **1 journée par semaine et 2 semaines** complètes sur le parcours

# Objectifs Pédagogiques :

- Assurer une veille commerciale pour être en mesure d'analyser l'état du marché
- Organiser un plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et faire des comptes-rendus
- Prospector à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale

## Coût de la formation :

**Entreprise :** 7160€

**Personnel :** 5967€

**Alternance :** tarif de référence de l'opco

# PROSPECTER, PRESENTER ET NEGOCIER LA SOLUTION TECHNIQUE

## **Prospecter un secteur géographique défini :**

- Analyser le potentiel du marché
- Planifier et organiser son activité commerciale
- Préparer ses outils d'aide à la vente pour optimiser sa prospection
- Prospecter par téléphone

## **Détecter un besoin, le définir et concevoir une solution technique :**

- Identifier le besoin du prospect/client
- Reformuler les attentes du prospect/client
- Mettre en place le projet du prospect/client pour présenter la solution technique
- Construire la solution et coordonner les actions
- Présenter la solution technique



## **Négocier une proposition commerciale et conclure la vente :**

- Obtenir un rendez-vous pour la négociation
- Présenter la solution en face à face
- Argumenter en utilisant des outils adaptés
- Finaliser l'accord et procéder à la signature

## **Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle :**

- Suivre les affaires en cours
- Gérer les réclamations
- Pérenniser la relation client commerciale
- Organiser ou participer à des manifestations

# GERER ET OPTIMISER L'ACTIVITE COMMERCIALE SUR UN SECTEUR GEOGRAPHIQUE DETERMINE

## **Organiser un plan d'action commerciale en cohérence avec les besoins du marché :**

- Mettre en place un plan d'actions en concertation avec sa hiérarchie.
- Etablir l'ordre des visites à programmer
- Organiser l'action de prospection et les prises de rendez vous
- Participer aux actions commerciales de promotion (salons, opérations portes ouvertes, campagnes de marketing direct)
- Animer un réseau de prescripteurs ou de revendeurs
- Réaliser les bilans des négociations conclues
- Sélectionner, rédiger et transmettre à la hiérarchie les informations essentielles se rapportant à l'activité commerciale effectuée.
- Analyser les écarts et mettre en œuvre des mesures correctives procédures

## **Négocier une proposition commerciale et conclure la vente :**

- Obtenir un rendez-vous pour la négociation
- Présenter la solution en face à face
- Argumenter en utilisant des outils adaptés
- Finaliser l'accord et procéder à la signature

## **Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle :**

- Suivre les affaires en cours
- Gérer les réclamations
- Pérenniser la relation client commerciale
- Organiser ou participer à des manifestations

# Public concerné et Pré-requis :

## Public

*Demandeurs d'emploi inscrits au Pôle Emploi et autres institutions d'accompagnement  
Salarié, Etudiant...*

## Pré-requis

*Avoir une maîtrise des **calculs de base** et les fondamentaux en français, avoir un niveau IV*

## Nombre de candidats

*Un maximum de **16 candidats** par promotion*

## Méthodes et Moyens

*La pédagogie sera **active** et **participative***

## Moyens Technique

*Salle de formation / Vidéo projecteur  
**Paperbord ou tableau**  
Si distanciel : **salle virtuelle***

## Moyens Humains

*Des formateurs **expérimentés** dans le domaine ayant les **compétences liées au métier***

## Modalité d'évaluation

*Évaluations en cours de formation transcrit dans le **DP**  
Et une **évaluation finale** avec une mise en situation et un **entretien final***

## Accessibilité

*Porte Avenir Formation a mis en place une procédure spécifique pour l'accueil des personnes en **situation de handicap** au sein de notre structure. Nous invitons toute personne présentant un handicap à nous contacter en amont afin de collaborer ensemble à l'élaboration de solutions sur mesure, adaptées à leurs besoins et dans le respect des ressources disponibles.*

## Validation

*Obtention d'un titre professionnel de **niveau 5***

