

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 personnes concernées

Un maximum de 16 candidats par promotion

Méthode et Moyen Pédagogiques

La pédagogie sera active et participative

Une pédagogie différenciée sera mise en œuvre à l'issue des tests de positionnement réalisés en amont de la formation, afin d'atteindre les objectifs pédagogiques que nous nous sommes fixés.

Mise en situation concrète. Du travail personnel et régulier.

La formation est en présentielle mais peut être sous certaines conditions en distanciel

Moyens Technique

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

Moyens Humain

Des formateurs expérimentés dans le domaine ayant les compétences lie au métier

Modalité d'évaluation

Des évaluations en cours de formation transcrit dans le DP

Et une évaluation finale avec une mise en situation et un entretien final.

Validation de la formation

Obtention d'un titre professionnel de niveau V

Accès au PMR est possible sur notre site de formation
Pour tout autre type de handicap (notamment sensoriel) nous contacter au préalable pour co-construire des solutions adaptées (dans la mesure des ressources

Négociateur Technico Commerciale

OBJECTIFS DE CETTE 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.

Cout de la formation

Entreprise : 7160€

Personnel : 5967€

Alternance : tarif de reference de l'poco

Lieu

Les sources Mesdames 30, avenue de Ischi 03300
Cusset

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 manifestation

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

Etudier l'état du marché pour adapter l'offre commerciale

- ▶ Analyser et exploiter le marché du secteur attribué et accroître le chiffre d'affaires
- ▶ Contribuer à l'évaluation de l'offre commerciale de l'entreprise
- ▶ Assurer une veille technique et commerciale lors d'événementiels en lien avec l'activité de l'entreprise

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

Faire le bilan de son activité commerciale et rendre compte à sa hiérarchie

- ▶ Situer et évaluer les affaires en cours
- ▶ Identifier à quel niveau de rentabilité se situe les affaires négociées
- ▶ 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