

NÉGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL(E)

DURÉE

6 mois de formation
dont 2 mois de stage

LIEU DE FORMATION

23, rue Michael Faraday
37170 Chambray-Lès-Tours

FINANCEMENT

CPF, CPF de transition,
CIF CDD, financements
pôle emploi...

NIVEAU

Niveau III (BAC+2)



Moncef GHODBANI
31, rue des martyrs
37300 Joué-Lès-Tours
02 47 67 65 18
contact@antee-formation.com



Antée formation
apprendre autrement

● LE MÉTIER

Le (La) négociateur(trice) technico-commercial(e) a la responsabilité du développement commercial d'un secteur géographique et/ou d'une activité. Il construit l'offre au sein de son entreprise en prenant en compte les besoins du prospect/client. Il doit défendre les intérêts de son entreprise. Le (la) négociateur(trice) technico-commercial(e) dispose d'une large autonomie dans la gestion de ses affaires. Cet emploi suppose des déplacements fréquents et parfois long quand ils s'effectuent sur un secteur géographique étendu.

● EMPLOIS VISÉS

Négociateur(trice) technico-commercial(e), Cadre technico-commercial(e), Attaché(e) commercial(e)



● PRÉREQUIS

- Niveau scolaire : niveau IV (BAC), possibilité d'évaluation lors de l'entretien préalable
- Vous avez le sens du service et le goût du contact client
- Vous avez un tempérament de «gagneur» et le goût de l'investissement personnel fort

● CONTENU

Module 1 : Prospector, présenter et négocier une solution technique

- Prospector un secteur géographique défini.
- Détecter un besoin, le définir et concevoir une solution technique.
- Négocier une proposition commerciale et conclure la vente.
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle

Module 2 : Gérer et optimiser l'activité commerciale sur un secteur géographique déterminé

- Etudier l'état du marché pour adapter l'offre commerciale.
- Organiser un plan d'action commerciale en cohérence avec les besoins du marché.
- Faire le bilan de son activité commerciale et rendre compte à sa hiérarchie.

Compétences transversales :

- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.
- Utiliser les technologies de l'information, les outils informatiques et/ou bureautiques