

TP NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Limas

Alternance

Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et des objectifs fixés par la hiérarchie, le négociateur technico-commercial élabore une stratégie de prospection.

Il organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il conçoit des propositions techniques et commerciales personnalisées et les négocie avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente.

Il assure leur suivi afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et de la fidéliser.

📌 La formation en 1 an de novembre à octobre et possibilité d'intégrer la section jusqu'en janvier de l'année en cours

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ▶ Élaborer et mettre en œuvre une stratégie commerciale omnicanale efficace.
- ▶ Prospecter et négocier avec succès pour convertir les opportunités en ventes concrètes.
- ▶ Maîtriser les outils numériques et adopter une posture orientée client pour un service de qualité.

NOS MÉTHODES

- ▶ Méthodes actives
- ▶ Co-construction des apprentissages par et avec les étudiants
- ▶ Actions pédagogiques interdisciplinaires.

MODALITES D'EVALUATION

- ▶ Une mise en situation professionnelle ou la présentation d'un projet réalisé, complétée par un entretien technique.
- ▶ Un dossier de pratiques professionnelles pour démontrer votre maîtrise des compétences acquises.



PROGRAMME DE LA FORMATION

BLOC 1 Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

BLOC 2 Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

PRE-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

- ▶ Niveau bac exigé ou 3 ans d'expérience professionnelle
- ▶ Dossier de candidature et entretien

** Pas de limite d'âge pour toute personne reconnue travailleur handicapé.
Pour les plus de 30 ans, possibilité de se former en contrat de professionnalisation (nous consulter).*

MODALITES D'INSCRIPTION

 **formulaire d'inscription** ou **Parcoursup**

- ▶ Admission sur dossier de candidature et entretien. Le dossier scolaire sera examiné.
- ▶ La décision d'admissibilité est transmise au candidat sous 15 jours maximum.
- ▶ L'admission définitive est prononcée après la signature du contrat assurant la réalisation de la formation.

DUREE ET ORGANISATION DE LA FORMATION

Durée : La formation se déroule sur 1 an (450 heures)

Modalités : contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Rythme : 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise.

LES FRAIS DE FORMATION

- ▶ Dans le cadre du contrat d'apprentissage, la formation est gratuite et rémunérée. Le coût de la formation est intégralement pris en charge par la branche professionnelle via l'OPCO.
- ▶ Formation également accessible en contrat de professionnalisation (coût pouvant varier entre 10€ et 25€/heure)

Nous contacter pour + d'informations



EQUIPEMENT

- ▶ Salles équipées d'écrans interactifs
- ▶ Espaces de coworking
- ▶ Salle informatique

NOS ATOUTS

- ▶ Groupes de travail à petits effectifs
- ▶ Suivis individualisés
- ▶ Co-construction des apprentissages par et avec les étudiants.
- ▶ Actions pédagogiques interdisciplinaires.

APRES LA FORMATION

Types d'emplois accessibles :
business developer; chargé de clientèle B2B; chargé d'affaires, chargé de développement commercial, commercial, responsable d'affaires...

POURSUITES ÉTUDES POSSIBLES

- ▶ Bachelor : Responsable en développement commercial et marketing.



HANDICAP +

BUSINESS SCHOOL est engagée dans la démarche Qualité H+ formation de la Région Auvergne-Rhône-Alpes. Cette formation est accessible à toute personne en situation de handicap sauf si ce handicap peut représenter un danger pour elle-même ou pour les autres apprentis. Ainsi chaque situation et chaque besoin d'adaptation seront étudiés au cas par cas avec un référent handicap et la Direction.

Contact mail : contact@bs-beaujolais.fr · Téléphone : 04 81 15 01 41

