



TITRE PROFESSIONNEL NEGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO- COMMERCIAL(E) (niveau 3)

RESUME DE LA FORMATION

Ce cursus de formation prépare les apprenants à la prospection et au développement du chiffre d'affaires d'un territoire géographique. Il gèrera l'élaboration de documents techniques et commerciaux nécessaires à la vente, dans le respect de la norme ISO 14001.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Ce diplôme se prépare en 24 mois en alternance.

- 8 H en centre de formation
- 27 h en entreprise

PRE REQUIS ET MODALITES D'ADMISSION

Vous êtes titulaire d'un CAP ou d'un diplôme équivalent niveau V inscrit au RNCP et possédés un an minimum d'expérience dans le domaine commercial.

Vous avez participé à une réunion d'information collective et avez satisfait aux tests de sélection.

PROGRAMME DE FORMATION

Module Commercialisation

- Prospecter 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 Gestion

- 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.

Module Compétences transversales

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