

NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

NIVEAU 5 - BAC+2

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.

BLOCS DE COMPETENCES

Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

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

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

INFORMATIONS

Code RNCP :

39063



Lieu :

18-20 rue de l'Ormeteau,
77500 CHELLES

Niveau d'enseignement:

V

BAC +2

Début de la formation :

Septembre

Durée de la formation :

15 mois

Option 1 : Formation Initiale

Rythme

Formation en temps plein

Option 2 : Formation Alternance

Type de contrat :

Apprentissage ou Professionnalisation

Rythme d'alternance :

2 jours CFA / 3 jours entreprise

E-mail :

cfa@wecformations.com

Téléphone :

01.83.84.44.71

www.wecformations.com

Au cours de votre période en entreprise, vous constituez un Dossier Professionnel permet au candidat de mettre en valeur sa pratique professionnelle et de le présenter au jury lors du grand oral

- 2 Blocs de compétence
- 100% matières professionnelles

Technico-commercial
Chargé d'affaires
Responsable d'affaires
Chargé clientèle B2B
Chargé de développement commercial
Commercial B2B
Business developer

Les) + du CFA WEC

- Atelier TRE (Modification de CV et LM)
- Aide au permis (sur demande)
- Intervenants professionnels
- Accessible aux travailleurs à mobilité réduite
- Mobilité à l'international

ACCESSIBLE AU PERSONNES :

- Niveau BAC
- Handicapés

MODALITÉ D'INSCRIPTION

- Elaboration du dossier d'inscription
- Traitement du dossier d'inscription
- Entretien de motivation
- Validation de l'inscription

TYPE D'ÉQUIPEMENT

- Prévoir un ordinateur portable/tablette
- Prévoir une tenue professionnelle aux journées CFA



Placement immédiat

**Inscription en ligne sur notre
site WEB**

**Attention un dossier non
complet ne pourra pas être
traité**



www.wecformations.com

