

TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

DURÉE D'ÉTUDES

12 MOIS

DÉBUT DU RECRUTEMENT

AVRIL 2022

DÉBUT DE FORMATION

SEPTEMBRE 2022

CONDITIONS D'ADMISSION

EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE : IL FAUDRA AVOIR MOINS DE 30 ANS *

*ACCESSIBLE SANS LIMITE D'ÂGE AUX PERSONNES RECONNUES TRAVAILLEUR HANDICAPÉ

PRÉ REQUIS SOUHAITÉ

- BAC OU NIVEAU BAC IDEALEMENT (FORMATION TECHNIQUE APPRECIÉE)
- 1ER EXPERIENCE RELATION CLIENT
- AFFINITE SECTEUR INDUSTRIEL - ELECTRICITE

EN QUELQUES MOTS

Le négociateur technico-commercial **exploite les opportunités de vente sur un secteur défini** dans le **respect de la politique commerciale de l'entreprise**. Il participe à l'élaboration d'une **stratégie commerciale omnicanale**, organise et met en œuvre un **plan d'actions commerciales** et en **évalue les résultats**. Il prospecte des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise. Il conçoit et négocie des solutions techniques de produits ou de prestations de service.

NOTRE PARTENAIRE EXCLUSIF

Pour préparer votre Titre professionnel Négociateur technico-commercial en alternance, nous avons un partenaire exclusif : SONEPAR



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer les ventes et assurer le suivi commercial en lien avec les technico-commerciaux
- Analyser les données clients, les indicateurs de vente et contrôler la marge
- Obtenir un CDI en fin de formation sur le poste de Chargé de Développement des Ventes au sein d'une agence SONEPAR d'Ile de France

LES ATOUTS DE LA FORMATION

- Pendant mon titre pro Négociateur technico-commercial en alternance j'étudie chez Stephenson Formation. Le reste du temps je suis en agence SONEPAR pour être formé aux métiers de Vendeur-conseil et technico-commercial sédentaire, en tant que Chargé de Développement des Ventes.

LE PROGRAMME ET LE PARCOURS DE FORMATION

DU TITRE NTC NEGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL

RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise

BLOC 1

ELABORER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE OMNICANALE POUR UN SECTEUR GÉOGRAPHIQUE DÉFINI :

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché.
- Organiser un plan d'actions commerciales.
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation.
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte.

BLOC 2

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique.
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés.
- Négocier une solution technique et commerciale.

COMMENT S'INSCRIRE ?



J'ENVOIE MON CV À L'ADRESSE SUIVANTE :
SDEMEILLIERS@STEPHENSON-FORMATION.FR



48 RUE STEPHENSON
75018 PARIS

01 44 92 88 88

CONTACT@STEPHENSON-FORMATION.FR