

## NIVEAU 5

# TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

### **DURÉE D'ÉTUDES**

12 MOIS

### **DÉBUT DU RECRUTEMENT**

DÈS QUE POSSIBLE

### **DÉBUT DE FORMATION**

MARS 2024

### **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**

- 1ER EXPERIENCE RELATION CLIENT
- BONNE EXPRESSION ORALE
- BAC OU NIVEAU BAC IDEALEMENT

## **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.

## **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

## **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 entreprise pour être formé aux métiers de Vendeur-conseil et technico-commercial.

# 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 & NÉGOCIER UNE PROPOSITION COMMERCIALE**

- 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 PAR MAIL  
À M. JAWAD EL MOUNACHIT :

**JELMOUNACHIT@STEPHENSON-FORMATION.FR**



48 RUE STEPHENSON  
75018 PARIS

01 44 92 88 88

CONTACT@STEPHENSON-FORMATION.FR