

Domaine de la formation :

Services admin. - Informatique - Commerce - Distribution

Objectifs de formation :

- Exploiter les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise
- Élaborer une stratégie commerciale omnicanale
- Organiser et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et en évaluer les résultats
- Prospecter à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise

Contenu de la formation :

Certificat de compétences 1: **élaborer 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.

Certificat de compétences 2: **prospecter et 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.

Compétences transversales de l'emploi : maîtriser les outils et usages numériques, mobiliser un comportement orienté client et une posture de service, période de formation en entreprise.

Résultat attendu :

Titre professionnel Négociateur technico-commercial - Titre de niveau 5 (bac +2)

Niveau de la certification :

Niveau 5 : diplôme ou certification de niveau bac + 2

Code RNCP/RS :

34079

Eligible CPF :

Oui

Niveau à l'entrée en formation :

Niveau 4 : diplôme ou certification de niveau bac.

Positionnement :

Oui

Type de parcours de formation :

Parcours de formation individualisé mis en place après un positionnement général, permettant d'identifier les écarts à l'objectif recherché et de répondre strictement à ceux-ci en terme de temps de formation révisables.

Information sur le public visé :

Plus particulièrement : Salariés en reconversion professionnelle, demandeurs d'emploi.

Conditions spécifiques - Pré-requis :

Avoir un diplôme de niveau 4 (Bac). Ou une expérience réussie en vente ou technique de minimum 2 ans. Ou un cursus scolaire dans les métiers de la vente et du commerce. Permis B acquis ou en cours



Méthodes techniques, pédagogiques et d'encadrement :

Plusieurs méthodes pédagogiques peuvent être utilisées : expositive, interrogative, démonstrative et active. Elles font appel à différentes techniques pédagogiques : démonstration, exercice de découverte et d'entraînement, étude de cas, expérimentation, apport de connaissances, mise en situation professionnelle.

Moyens matériels : les moyens sont adaptés à chaque formation : ateliers professionnels équipés d'outils et des matériels propres au métier, salles de 12 à 15 places avec vidéoprojecteur, postes informatiques, salles spécialisées telles que les laboratoires de sciences, en fonction des besoins. Un centre de ressources multimédia permet de disposer de documentation papier et numérique.

Moyens humains : une équipe de professionnels de la formation accompagne le stagiaire tout au long de son parcours : des formateurs habilités par l'Education nationale, un coordonnateur pédagogique dédié et un référent administratif.

Renseignements spécifiques sur l'organisme :

Datadock : le Greta Poitou-Charentes est référencé par tous les financeurs de la formation professionnelle.

Taux de réussite à l'examen :

[Information sur les résultats des actions de formation ICI](#)