



TITRE PROFESSIONNEL DE NIVEAU 5

NÉGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL

DURÉE

Durée ajustable en fonction des profils intéressés par ce parcours

PUBLIC

Tout public

MODALITÉS

Présentiel et distanciel

DIPLÔME / TITRE VISÉ

Titre professionnel de niveau 5 (BAC+2 / BTS / DUT) de Négociateur Technico Commercial

PRÉ-REQUIS

- Niveau BAC ou équivalent
- Connaissance de l'environnement commercial
- Niveau A2 en Anglais (CECRL)

OBJECTIFS

- Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- Prospecter et négocier une proposition commerciale

MODULE 1: ELABORER UNE STRATÉGIE OMNISCANALE POUR UN SECTEUR GÉOGRAPHIQUE DÉFINI

Assurer une veille commerciale pour analyser le marché

- Actualiser régulièrement ses connaissances sur les solutions techniques
- Rechercher efficacement les informations sur l'évolution du marché, de l'offre, de la concurrence, etc...
- Utiliser de manière pertinente des sources d'information tels que des sites internet et des réseaux sociaux

Mise en situation professionnelle

Savoirs associés à la compétence:

L'entreprise
La réglementation en vigueur
Techniques de veille
Collecte et traitement de l'information
Marché et concurrence
Comportements d'achats
Panorama des réseaux sociaux professionnels

...

Organiser un plan d'actions commerciales

- Organiser un plan d'actions en adéquation avec la politique commerciale de l'entreprise
- Planifier ses activités
- Organiser ses tournées avec un logiciel de géo-optimisation afin d'adopter un comportement personnel éco-responsable

Mise en situation professionnelle

Savoirs associés à la compétence:

Outils de planification
Technique de gestion du temps
Marketing / webmarketing
Logiciels de géo-marketing

...

Mettre en oeuvre des actions de fidélisation

- Suivre l'affaire conclue jusqu'à son terme
- Analyser et anticiper les besoins du client
- Pérenniser la relation commerciale
- Informer le client régulièrement
- Inviter le client aux manifestations commerciales
- Détecter les comptes inactifs et les relancer régulièrement

Mise en situation professionnelle

Savoirs associés à la compétence:

La fidélisation client
Techniques d'argumentation
Gestion d'une réclamation
Les gestes et calculs commerciaux

...

Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

- Réaliser et analyser le bilan de son activité commerciale et de ses résultats
- Identifier les causes éventuelles d'écarts
- Rédiger une note de synthèse

Mise en situation professionnelle

Savoirs associés à la compétence:

Les tableaux de bord
Rendre compte de ses résultats
Communication écrite et orale

...



MODULE 2: PROSPECTER ET NÉGOCIER UNE PROPOSITION COMMERCIALE

Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique

- Prendre contact afin d'obtenir des rendez-vous
- Adapter son langage à la cible et au canal de communication
- Se présenter au prospect, susciter son intérêt
- Recueillir des informations relatives à ses besoins et ses attentes
- Qualifier le contact, poursuivre par un entretien de vente ou déterminer une date de reprise de contact

- Mettre à jour le fichier client

- Utiliser les outils numériques

Mise en situation professionnelle

Savoirs associés à la compétence:

L'environnement réglementaire de la prospection

Prospection téléphonique/ terrain

Technique de prise de RDV

Le plan de développement rationnel

Connaissance du marché et de la concurrence

...

Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés

- Recueillir des informations relatives à ses attentes par des techniques d'écoute active, d'observation et de questionnement

- Reformuler avec précision

- Concevoir la solution technique en collaboration avec les services internes et éventuellement les partenaires externes, coordonner les actions

- Chiffrer la solution retenue, rédiger la proposition commerciale, prévoir les ventes additionnelles possibles et préparer l'entretien de vente

Mise en situation professionnelle

Savoirs associés à la compétence:

Le dossier client

La relation de confiance

Les conditions de vente de l'entreprise

Modes et modalités de paiement

Techniques de communication interpersonnelle

Techniques de vente

Mathématiques et statistiques

...

Négocier une solution technique et commerciale

- Présenter la solution technique et commerciale en face à face, l'argumenter en valorisant le savoir-faire de l'entreprise

- Traiter les objections, négocier, proposer des produits additionnels, conclure la vente, fixer les étapes ultérieures, prendre congé

Mise en situation professionnelle

Savoirs associés à la compétence:

L'argumentaire de vente

La reformulation

Le traitement de l'objection

Les objectifs de repli

...

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

- Travailler en équipe commerciale
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service
- Organiser une veille technologique et commerciale

RÉPARTITION DES ENSEIGNEMENTS

A adapter à la durée effective du parcours de formation

Module 1: 40%

Module 2: 40%

Enseignements généraux et compétences transverses*: 20%

Notre valeur ajoutée

Des valeurs sociales et solidaires:
utilité sociale et ancrage local

Des entrées / sorties permanentes

Une flexibilité intelligente



Formation accessible aux profils en situation de handicap

HESS-RH

www.ess-rh.fr