

NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

OBJECTIF DE LA FORMATION	<p>A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 - 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 <p>Synthèse de l'évaluation de mise en situation en entreprise, le stagiaire sera en mesure de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Concevoir des propositions techniques et commerciales personnalisés - Négocier et personnaliser la solution lors d'un RDV - Adopter une posture d'expert-conseil - Assurer le suivi de la mise en œuvre des solutions de l'Entreprise cliente - Communiquer en toute circonstance pour obtenir un accord <p>Préconisations sur les actions à entreprendre par le demandeur d'emploi :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contacter les entreprises - Se rendre aux événements de job dating
PRE REQUIS	<ul style="list-style-type: none"> - Niveau bac pro commercial ou titre professionnel de niveau 4 (attaché commercial ou commercial) ou équivalent et au moins 6 mois d'expérience dans le métier. - Permis de conduire B (véhicules légers) recommandé pour l'exercice du métier et pour la période de stage en entreprise.
CONTENU DE LA FORMATION	<p>Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 <p>Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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
DUREE TOTALE	1121 heures en centre En entreprise : 105 heures
MODALITES PEDAGOGIQUES	Apports théoriques sur l'évolution du commerce, accès à la plateforme collaborative. Méthode interactive et démonstrative avec application sur des cas concrets issus des situations des apprenants. Travaux de groupe, jeux de rôle, évaluation en cours de formation et préparation à l'examen.
VALIDATION	Titre professionnel du Ministère du travail de niveau 5 NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL RNCP 34572 Enregistré le 28/01/2025
CONTACT	Lydia SELBONNE – 0590 25 56 59/ 0690 25 88 57 secretariat.gformvente@gmail.com
LIEU DE FORMATION	GFORM VENTE, 52 bis rue Jean Jaurès 97110 POINTE A PITRE
DATE	15/01/26 au 23/10/26

QUELQUES INFORMATIONS

Statistiques

Cette formation a déjà été **suivie par 0 stagiaire**
NOUVELLE SESSION EN 2026

Le **taux de présentation** se monte à **NE %**.

Le **taux de réussite** (certifiés) est de **NE %**.

Le **taux de satisfaction** se monte à **NE %**.

Le **taux d'insertion** est de **NE% (dans le métier - % et autre secteur -%)**

NE = Non évalué

Mise à jour le 14/01/2026