

TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL EN ALTERNANCE

TP-00338

☑ PUBLIC

Tout public

☑ DURÉE

798 heures (24 mois)

☑ EFFECTIFS

12 apprenants

☑ PRÉREQUIS

- Niveau Bac ou équivalent de niveau 4 (Bac pro commercial)
- 6 mois d'expériences dans les métiers du commerce (attaché commercial ou commercial)
- Titre professionnel de niveau 4

☑ RÉSULTATS

Aucune session

☑ MODALITÉ DE LA FORMATION

- Présentiel
- 1 jour en centre, 4 jours en entreprise

TARIFS ET FINANCEMENTS :

OPCO , Nous consulter.

OBJECTIFS :

- Élaborer une stratégie de prospection
- Organiser et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et en évaluer les résultats
- Concevoir des propositions techniques et commerciales personnalisées et les négocier avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente
- Assurer le suivi des propositions afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et de la fidéliser.

PROGRAMME DE LA FORMATION :

AT1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospector un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

AT 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- 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

DÉMARCHES PÉDAGOGIQUES

MODALITÉS D'ACCÈS A LA FORMATION

- Réunion d'information collective et ou entretien individuel physique et ou téléphonique
- Dossier de demande de formation
- Test de positionnement
- Entretien individuel d'accompagnement en formation

PÉRIODE D'INTÉGRATION

Accueil, Présentation des objectifs de formation, Connaissances de l'environnement professionnel, Sensibilisation au développement durable, Adaptation du parcours de formation, RAN bureautique et numérique, Atelier VSI (1 semaine).

OUTILS PÉDAGOGIQUES

Une plateforme pédagogique est mise à votre disposition pour accéder aux supports de cours et approfondir vos connaissances.

PASSERELLES OU MÉTIERS VISÉS

Suite à cette formation, des passerelles sont possibles pour une poursuite d'études sur un niveau de qualification supérieure ou transverse dans le secteur :

- Attaché(e) commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires
- Responsable d'affaires
- Chargé clientèle B2B

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES RÉSULTATS (OU D'ACQUISITION DES COMPÉTENCES)

- Evaluation des acquis de compétences tout au long de la formation (Évaluation en Cours de Formation ECF)
- Visite en entreprise pour évaluer la mise en pratique des compétences théoriques
- Rédaction d'un dossier professionnel et de production.
- Session d'examen pour valider le Titre Professionnel devant un jury composé de professionnels habilités (constitué d'une épreuve de mise en situation, d'un entretien technique, de Questionnements à partir de productions écrites et d'un entretien final)

SUIVI

- Emargement
- Questionnaire d'évaluation de la formation

<http://www.oif-formation.fr/>

- Programme
- Taux de participation
- Taux de satisfaction
- Taux d'abandon

FORMATEURS

- Expérimentés dans le domaine visé.
- Les stagiaires bénéficient d'un accompagnement personnalisé et individualisé

DIPLÔME VISÉ

Titre professionnel de niveau 5 délivré par le MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

ACCESSIBILITÉ AUX PSH

En situation de handicap, contactez nous afin de bénéficier d'un accompagnement spécifique, des aménagements adaptés à vos besoins seront mis en place.

Centre de la Réunion

☎ 02.62.71.44.17

@ contact@oif-formation.fr

📍 222 RUE MARIUS ET ARY LEBLOND 97410 SAINT PIERRE

Centre de Mayotte

☎ 06.39.29.33.75

@ contact.mayotte@oif-formation.fr

📍 7 RUE DE LA ROSE 97680 MROALE

JANVIER 2024