

# Formation Négociateur(trice) Technico-Commercial



## OBJECTIFS

Le/la négociateur(trice) technico-commercial(e) exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Le/la négociateur(trice) technico-commercial(e) assure une veille commerciale.

Il/elle recherche les informations sur l'évolution du marché, de l'offre, de la concurrence, des modalités d'achat (appels d'offres), des comportements d'achat et des avis clients. Il/elle contacte les prospects/clients par téléphone, par des campagnes de publipostage ou de courriels, par les réseaux sociaux professionnels et lors de rencontres physiques, afin d'obtenir des rendez-vous.

## PROGRAMME

Ce titre est composé de 2 blocs de compétences. Chacun peut être validé indépendamment.

Bloc 1 : Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini.

Bloc 2 : Prospecter et négocier une proposition commerciale

## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Vous êtes encadré par votre responsable pédagogique. Vous bénéficiez d'un parcours personnalisé correspondant à vos capacités et compétences. Les séances de formation sont ainsi animées par un spécialiste métier, possédant à minima un diplôme de niveau V Européen ou expert reconnu. Vous pouvez suivre un parcours flexible alternant des phases de face à face, en groupe ou des travaux à distance (vidéo-conférence, plateforme e-learning, projets tutorés...).

## PROFIL FORMATEUR

Professionnel expérimenté maîtrisant les outils pédagogiques.

## SUIVI ET VALIDATION

Trois évaluations en cours de formation, un Livret d'évaluation obligatoire et un examen final devant un jury professionnel.

### LIEU DE FORMATION

1Pulse Formation 7 rue  
Jean Mermoz 78000  
VERSAILLES  
(Site accessible aux  
personnes en situation  
de handicap)

### DURÉE

735 heures maximum  
personnalisées.  
Formation continue de 6  
mois à 1 an.  
Formation en alternance  
de 6 mois à 2 ans.

### EFFECTIF

Accompagnement  
individuel  
Sessions : mars et  
septembre  
Alternance : entrées et  
sorties permanentes

### CONTACTS

Service formation  
09 74 97 47 25  
[1pulseformation@gmail.com](mailto:1pulseformation@gmail.com)  
Référént handicap  
07 39 43 43 77