

CFA COMPETENCES ET METIERS

FORMATION EN ALTERNANCE

Négociateur(rice) Technico-Commercial

Contrat en alternance



1

NÉGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL



Le négociateur technico-commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Il élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il prospecte 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. Il conçoit et négocie des solutions techniques de produits ou de prestations de service.

Le négociateur technico-commercial assure une veille commerciale. Il 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.

Il recueille des informations relatives aux besoins et attentes des prospects/clients, qualifie le contact et met à jour le fichier prospects/clients à l'aide d'outils numériques et de logiciels dédiés à la gestion de la relation client. Il apporte un conseil technique adapté à leurs projets. Il construit une argumentation individualisée, traite les objections, négocie, conclut la vente, fixe les étapes ultérieures et prend congé. Il exerce ses activités dans le respect des procédures, de l'éthique et de la responsabilité sociétale de l'entreprise, sous la responsabilité d'un supérieur hiérarchique auquel il rend compte régulièrement. Il analyse ses résultats et propose si nécessaire des mesures correctives pour atteindre ses objectifs.

Tout en restant dans le cadre fixé par l'entreprise, le négociateur technico-commercial dispose d'une large autonomie d'organisation de son activité. Il est en relation avec son supérieur hiérarchique, les membres de l'équipe commerciale et les services techniques. Il est en relation commerciale avec les prospects/clients, décideurs d'entreprises, réseaux de partenaires et prescripteurs.

2

LES MODALITÉS



- Contrat en alternance de 12 mois.
- Niveau terminale, Bac ou équivalent de niveau 4 (Brevet professionnel, DAEU, etc.) ou expérience professionnelle.
- Nature du diplôme : Titre professionnel, niveau V. (Bac+2)
- Délimitation géographique : PACA (formation en distanciel)
- Date de début et calendrier de la formation : le 6 septembre 2021 + entrées / sorties permanentes.



ÉLABORER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE OMNISCANALE POUR UN SECTEUR GÉOGRAPHIQUE DÉFINI

1

- 1- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- 2- Organiser un plan d'actions commerciales
- 3- Mettre en oeuvre des actions de fidélisation
- 4-Réaliser le bilan de l'activité commerciale à rendre compte

PROSPECTER ET NÉGOCIER UNE PROPOSITION COMMERCIALE

2

- 5- Prospecter à distance et physiquement sur un secteur géographique
- 6- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- 7- Négocier une solution technique et commerciale.



LES DÉBOUCHÉS



- Attaché commercial
- Chargé de clientèle
- Négociateur technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Chef des ventes

