

Titre préparé : TP Négociateur Technico – Commercial

RNCP 34079

Code diplôme : 36T31203 – Titre de niveau 5

400 heures + 55 heures de FOAD = 455 heures de formation

Désignation
Module - Accueil, positionnement et contractualisation
Module - Maîtrise des enjeux métiers
Module - Bloc 1 : Prospecter et élaborer une stratégie commerciale omnicanale
Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
Organiser un plan d'action commerciale
Concevoir et négocier une solution technique et commerciale appropriée
Réaliser le bilan de son activité commerciale et rendre compte
Module - Bloc 2 : Vendre des produits, des services et solutions techniques dans un environnement omnicanal
Représenter l'entreprise et valoriser son image
Conduire un entretien de vente
Assurer le suivi de ses ventes
Négocier une solution technique et commerciale
Module - Vers mes objectifs emploi et certification
Module - Validation de la certification et reconnaissance des compétences
Mise en situation professionnelle 4h30
Entretien technique 30 minutes
Questionnement à partir de production - 30 minutes
Entretien final - 20 minutes
Remise à niveau
FOAD (E-LEARNING)
Bloc 1 : Prospecter et élaborer une stratégie commerciale omnicanale
Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
Organiser un plan d'action commerciale
Concevoir et négocier une solution technique et commerciale appropriée
Réaliser le bilan de son activité commerciale et rendre compte
Bloc 2 : Vendre des produits, des services et solutions techniques dans un environnement omnicanal
Représenter l'entreprise et valoriser son image
Conduire un entretien de vente
Assurer le suivi de ses ventes
Négocier une solution technique et commerciale

Note : Ce document n'est pas contractuel et peut faire l'objet de modification afin de répondre à des impératifs d'ordre pédagogique