

TITRE PROFESSIONNEL BAC +2

Négociateur Technico-Commercial

TITRE RNCP



Niveau 5



De septembre à juin



Formation de 1 an



5 jours par mois à l'école

Objectifs opérationnels

Le négociateur technico-commercial élabore une stratégie de prospection, met en œuvre un plan d'actions, conçoit et négocie des offres adaptées, puis en assure le suivi afin de satisfaire, fidéliser et développer durablement la relation avec les clients.

Programme



Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- 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

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.



A propos de la formation





Modalités de suivi et évaluation des acquis

Oraux et études de cas.



Tarif de la formation

Gratuit pour les apprenants.



Formalisation à l'issue de la formation

Validation totale des unités d'enseignement par un examen national à l'issue d'1 année d'étude.



Codes

Formacodes: 34581 / 34572 / 34593

RNCP: 39063

ROME: D1402 / D1406 / D1407

• NSF: 312t



Pré-requis

Niveau BAC.



Modalités d'accès

- Test de positionnement
- Admission sur dossier et entretien de motivation.



Référente mobilité et pédagogique · · · · · · · ·

∠ Laura BOMEL pedagogie@nextgen-school.fr



Effectif par session

Minimum: 20 - Maximum: 25



Référente handicap

Saousane CHARFI scharfi@nextgen-school.fr

« Eveillons vos talents, construisons votre avenir »

