



MAISON DE LA RÉGION DE STRASBOURG

Parcours vers un métier

Négociateur Technico-Commercial (action n° 18548)

FORMEZ-VOUS POUR TROUVER UN EMPLOI PRÈS DE CHEZ VOUS !



Dans le cadre du CTDCO (Comité Territorial de Développement des Compétences et de l'Orientation), la Région Grand Est, ses partenaires de l'emploi, de l'insertion et les branches professionnelles établissent un diagnostic territorial des besoins en compétences du territoire pour répondre aux besoins des entreprises et permettre aux demandeurs d'emploi un retour à l'emploi efficace. L'action de formation décrite sur cette fiche s'inscrit dans cette démarche.



C'EST QUOI ?

- Objectifs de la formation :
 - ✓ Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
 - ✓ Organiser un plan d'actions commerciales
 - ✓ Mettre en œuvre des actions de fidélisation
 - ✓ Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte
 - ✓ Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
 - ✓ Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
 - ✓ Négocier une solution technique et commerciale
- Lieu : Strasbourg
- Rythme de la formation : Formation se déroulant à temps plein, 35 heures par semaine

Durée de formation :

615 heures en centre
350 heures en entreprise



POUR QUI ?

- Public cible : Demandeurs d'emploi
- Prérequis :
 - ✓ Projet professionnel dans le domaine commercial validé.
 - ✓ Première expérience dans la vente et la relation client confirmée.
 - ✓ Maîtrise des savoirs de base.
 - ✓ Bonne présentation et élocution.
 - ✓ Mobilité.
- Accessibilité : Locaux PMR

N.B. : pour les demandeurs d'emploi les frais pédagogiques sont entièrement pris en charge par la Région Grand Est.



QUEL CONTENU ?

- Programme de la formation :
 - ✓ Prospecter et négocier une proposition commerciale.
 - ✓ Élaborer une stratégie commerciale omnicanal pour un secteur géographique défini.
 - ✓ Posture professionnelle.
 - ✓ Soft Skill - Comportement professionnel.
 - ✓ Techniques de recherche d'emploi.
 - ✓ Remise à niveau.
- Méthode pédagogique mobilisée et modalités d'évaluation :
 - ✓ Apports théoriques des animateurs
 - ✓ Exercices en groupe et sous-groupe
 - ✓ Mises en situation professionnelle, jeux de rôle
 - ✓ Application professionnelle immédiate
- Modalités d'évaluations :
 - ✓ Evaluations en cours de formation
 - ✓ Evaluation finale : Examen Titre Professionnel du Ministère du Travail Négociateur Technico-Commercial (niv III)



BON À SAVOIR

**Il manque au moins
150 000 commerciaux par
an en France !**



Contact :
03 88 15 58 68
contact@filea.eu

