

TP Négociateur Technico Commercial

Description

Champs de Méta

Prerequis :

- Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- Prospecter et négocier une proposition commerciale

Programme De La Formation :

- Mise en place et maintien d'une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Organisation d'un plan d'actions commerciales
- Mise en œuvre des actions de fidélisation
- Réalisation du bilan de l'activité commerciale et reporting
- Prospection à distance et physique d'un secteur géographique
- Conception d'une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négociation d'une solution technique et commerciale

1155 heures maximum. Le nombre d'heures de formation est déterminé en fonctions des besoins et des objectifs attendus.

Informations Dates :

- Formation à temps complet, avec période en entreprise
- Ou formation en en alternance : contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Informations Public :

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Particuliers

Informations Validation :

- Attestation de fin de formation
- Titre Professionnel de Négociateur.trice Technico-Commercial.e de niveau 5 délivré par le Ministère de l'Emploi