DATA-EVO

TP Négociateur Technico-Commercial niveau V
RNCP39063

Contexte :
Dans le but de développer et de fidéliser son portefeuille clients, le négociateur technico-commercial a pour mission la prospection et le développement du chiffre d'affaires d'un territoire géographique.

Objectifs :

- Cibler les prospects potentiels.
- Effectuer des visites de prospection et optimise la fiabilité du fichier commercial de l'entreprise.
- Participer à l'élaboration du "mix marketing" de l'offre commerciale.
- Réaliser une étude de marché et en exploite les données recueillies, contribue à l'amélioration des documents techniques et commerciaux nécessaires à la vente.
- Élaborer et négocier une offre commerciale avec le prospect ou le client en prenant en compte les intérêts de son entreprise et du prospect.

Public visé : La formation est ouverte à tout public (demandeurs d'emploi, salariés) souhaitant évoluer dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Prérequis et modalités d'accès :

- Attester d'un baccalauréat ou équivalent.
- Evaluation de la motivation et des acquis en lien avec la formation visée.
- Possibilité de s'inscrire toute l'année.

Suivi de l'exécution et évaluation des résultats

Alternance de contenu théorique et de mise en pratique

Evaluation en cours de formation (ECF)

Dossier professionnel

Examen de certification devant un jury final pour l'obtention du Titre Professionnel de Négociateur(trice) Technico Commercial(e) de niveau V du Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion

Possibilité de validation par

Durée et horaires

- 12 mois en contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation.
- 1 jour de formation et 4 jours d'apprentissage en entreprise par semaine

Tarif

- 8302€ TTC
- Tarif selon barème
- Pris en charge par l'OPCO de la branche dans le cas d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Équipe pédagogique

Nos formateurs possèdent une expertise et une expérience avérée dans leur domaine.

Siège social

CFA DATA-EVO

11 Avenue de la baltique 91140 Villebon sur Yvette

Nous contacter : 16.15.98.15.24
data-evo@hotmail.com

DATA-EVO

Compétences visées :

Nous avons la possibilité de vous faire valider un ou des blocs de compétences.

CCP 1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

CCP 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

Plan de formation (420 heures au total)

Intégration

- Découverte emploi, formation, alternance.

Module 1 : Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

I. Assurer une veille commerciale

- Les outils de veille utilisés sont appropriés au contexte de l'entreprise
- Les données recherchées sont pertinentes par rapport à l'objectif de la veille
- Les données issues de la veille sont actualisées
- La stratégie de veille est ajustée en fonction des évolutions du contexte
- L'analyse du positionnement des produits et des services de l'entreprise est étayée par les données issues de la veille
- Les propositions faites en matière de stratégie de veille sont argumentées et étayées par des données issues de la veille

II. Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales

- Le plan d'actions commerciales est élaboré en fonction des spécificités du secteur
- Les besoins et les attentes spécifiques des entreprises prospects / clientes sont pris en compte
- Les actions du plan commercial sont ajustées en fonction des évolutions du marché, des tendances sectorielles et des changements dans l'environnement économique
- Les opportunités de développement des affaires sont identifiées.

III. Prospecter un secteur défini

- Les données relatives aux attentes et aux besoins des entreprises prospects / clientes sont recueillies de façon ciblée par rapport à l'objectif et aux caractéristiques des produits et des services
- Les outils de gestion de la relation client (CRM et e-CRM), les plateformes d'automatisation du marketing et les outils de l'IA sont utilisés à bon escient pour recueillir des données
- Les personas sont créés à partir des données
- L'entreprise prospect est contactée par le canal le plus approprié par rapport à son persona
- Le fichier prospects / clients est qualifié et mis à jour
- Les actions de prospection sont évaluées et ajustées en continu.

IV. Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

- Le suivi et l'analyse des KPI sont effectués
- Les écarts entre les résultats réalisés avec les objectifs fixés sont évalués
- Les facteurs qui ont contribué aux performances et les obstacles rencontrés sont identifiés
- Les propositions relatives aux ajustements nécessaires pour atteindre les objectifs prennent en compte le

Contexte de l'entreprise et celui de l'entreprise cliente

- La détermination des ressources nécessaires aux ajustements tient compte des contraintes de l'entreprise et de celles de l'entreprise cliente
- La solution proposée est optimale compte tenu du contexte de l'entreprise et de celui du client
- Les actions correctives sont alignées avec les objectifs de l'entreprise

Module 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

I. Représenter l'entreprise et valoriser son image

- La présentation des produits, solutions, savoir-faire et services est valorisante et adaptée à l'interlocuteur et au canal de communication
- Le profil professionnel est créé et utilisé sur les réseaux sociaux dans le respect de la charte et des consignes
- L'e-réputation de l'entreprise est entretenue et surveillée en continu.

II. Concevoir une proposition technique et commerciale

- Les informations relatives aux besoins de l'entreprise prospect / cliente sont recueillies
- L'offre de la concurrence est analysée
- La proposition technique et commerciale personnalisée est en adéquation avec les objectifs et les priorités de l'entreprise prospect / cliente
- La proposition intègre les éléments liés au développement durable
- La proposition est adaptée à l'évolution des besoins de l'entreprise prospect / cliente à long terme
- Les avantages tangibles et intangibles de la proposition sont mis en avant
- La proposition est réalisable d'un point de vue technique
- La proposition est rentable d'un point de vue commercial

III. Négocier une solution technique et commerciale

- La négociation de la solution répond aux attentes de l'entreprise prospect/cliente
- La présentation est personnalisée et s'appuie sur des supports adaptés
- La posture d'expert conseil est adoptée
- Les avantages du produit ou du service sont illustrés avec le support adapté
- La dimension écologique est intégrée dans les échanges
- L'argumentation est pertinente
- Les objections sont traitées de manière factuelle et valorisent la solution

IV. Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte

- Le bilan de l'activité commerciale est régulièrement réalisé et analysé
- Les écarts entre les résultats obtenus et les objectifs fixés sont analysés
- Les propositions des mesures correctives mènent à des ajustements réalisables
- Les nouvelles opportunités sont identifiées et les plans d'actions sont élaborés
- Les comptes rendus sont clairs et exploitables par des tiers

V. Optimiser la gestion de la relation client

- Le suivi de la mise en œuvre des solutions de l'entreprise cliente est assuré
- Opportunités d'amélioration offre produits et de services identifiées pour actualiser le persona

- Les besoins sont anticipés et les propositions sont améliorées de manière proactive
- L'expérience client est cohérente à travers tous les points de contact
- La communication avec les entreprises clientes est régulière et transparente

Révision et validation du titre

- Révision et mise en situation pour le passage du titre.
- Evaluation du parcours de formation remis au jury avec la remise du livret ECF.
- Exercices de coaching individuel et collectif permettant d'avoir la bonne posture du métier lié à la formation.

Débouchés visés par la certification :

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable grands comptes
- Responsable d'affaires
- Chargé de clientèle 2B2
- Chargé de développement commercial
- Commercial 2B2
- Business developer
- Sales account executive
- Key account manager