



# Programme de formation Technico-commercial

## LE MÉTIER :

Appelé également chargé d'affaires, il possède une capacité à convaincre, et la culture du résultat. Son objectif : développer l'entreprise.

## PUBLIC CONCERNÉ :

Tout public

## PRÉ REQUIS :

Différents profils :

- Personne ayant le sens du contact. Les expériences peuvent être un plus.
- Niveau bac pro commerce/vente ou titre professionnel de niveau 4 (commercial) ou équivalent.
- Permis de conduire B, recommandé.

## DURÉE DE LA FORMATION :

- 18 mois environ (1 155 heures)
- Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes
- Diplôme préparé : Titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT) de négociateur technicocommercial

## MOYENS D'ENCADREMENT :

Formateurs expérimentés et diplômés.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Quiz à la fin de chaque module et mise en situation.
- Questionnaire de satisfaction remis à la fin de la formation
- Remise d'une attestation de formation

## TARIFS :

**8500 euros TTC (payable par virement ou chèque ou CPF).**

## CONTACT :



**M.BADJI Massy**



**06 16 59 92 43**



**contact@bravus.fr**

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- 1** Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- 2** Prospecter et négocier une proposition commerciale

## CONTENU DE LA FORMATION :

La formation se compose de 2 modules, complétés par 2 périodes en entreprise. Période d'intégration. Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation (1 semaine).

- **Module 1 :** Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini : veille commerciale pour analyser l'état du marché - organisation d'un plan d'actions commerciales - mise en oeuvre des actions de fidélisation- réalisation du bilan de l'activité commerciale et compte rendu (9 semaines).Période en entreprise (5 semaines).
- **Module 2 :** Prospecter et négocier une proposition commerciale : prospection physique et à distance d'un secteur géographique déterminé - conception d'une solution technique appropriée aux besoins détectés - négociation d'une solution technique et commerciale (11 semaines).Période en entreprise (5 semaines).Session de synthèse du parcours professionnel et d'examen (2 semaines)

## ORGANISATION DE LA FORMATION :

### EQUIPE PÉDAGOGIQUE :

Les intervenants sont spécialisés dans le domaine, avec plusieurs années d'expérience à leur actif, et de nombreuses personnes accompagnées.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :

- Mise en situation
- Notions théoriques
- Travail de groupe
- Travail individuel
- Vidéos
- Polycopiés
- Fiches documentaires
- Fiches synthèses

### MATÉRIEL :

Tableau, Marqueur, Tableau, Ordinateur, Vidéo projecteur, Haut-parleur.