



MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

NÉGOCIATEUR(RICE) TECHNICO-COMMERCIAL(E)

COMPÉTENCES VISÉES

- › Prospecte une clientèle de professionnels, propose des solutions techniques selon les besoins, impératifs du client et négocie les conditions commerciales de la vente.
- › Peut coordonner une équipe commerciale et animer un réseau de commerciaux.

TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR(RICE) TECHNICO-COMMERCIAL(E) NIVEAU III

PUBLIC CONCERNE

Tout public

PRÉ-REQUIS

Niveau IV validé

OBJECTIFS

- › Le titulaire de ce titre professionnel (niveau III) est capable de prospecter, gérer, animer un secteur de vente géographique et/ou un marché spécifique, de vendre et négocier des produits.
- › Il effectue des prestations de services en face à face.
- › Il participe également aux actions de communication de l'entreprise : salons professionnels, journées portes ouvertes, etc.
- › Il propose au client qu'il visite une offre commerciale prédéfinie et correspondant à l'objectif de chiffre d'affaires et/ou de marge commerciale qui lui est fixé.
- › Il dispose d'une autonomie de négociation limitée aux remises et avantages fixés par la politique commerciale de son entreprise. Il sait collecter, analyser et synthétiser l'information commerciale relative à son activité et ses résultats afin d'en rendre compte à son supérieur hiérarchique. L'emploi suppose des déplacements fréquents.

**> Prospecter présenter et négocier une solution technique :**

- Prospecter à distance,
- Prospecter physiquement avec et sans rendez-vous,
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte.
- Représenter l'entreprise et valoriser son image,
- Mener un entretien de vente de produits et de services référencés aux entreprises et aux particuliers,
- Assurer le suivi de ses ventes.

> Gérer et optimiser l'activité commerciale sur un secteur géographique déterminé :

- Réaliser une étude du marché
- Organiser et mettre en place un plan d'action commerciale cohérent.
- Faire le bilan de son activité et rendre compte à sa hiérarchie.

**RECONNAISSANCE**

Titre professionnel du Ministère du Travail

**DURÉE**

- > Durée minimum : 400 heures
 - > Durée maximum : 600 heures
- Selon positionnement

**MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

- > La pédagogie proposée est active et participative
- > La méthode de travail s'appuie sur : les échanges d'expériences, les apports théoriques et des exercices pratiques de mise en situation.

**PRIX (NET DE TAXES)**

Sur devis

**INTERVENANT(S)**

- > Formateurs spécialisés dans le domaine

**MODALITÉS DE FINANCEMENT**

- > Nous consulter

**DÉLAIS D'ACCÈS À LA FORMATION**

- > Inscription définitive du candidat à la formation au plus tard 15 jours avant la date de démarrage la session de formation dans la limite des places disponibles.

**LIEUX DE LA FORMATION**

- > 3 allée Antoine Osète - 31100 Toulouse
- > 40 avenue Jacques Douzans - 31600 Muret

**EFFECTIF**

Min : 6 Max : 10

**CONTACT**

- > Toulouse
05 82 74 11 17 - tert31@ac-toulouse.fr
- > Muret
05 34 46 10 95 - 31termur@ac-toulouse.fr