

## Titre professionnel négociateur(trice) technico-commercial(e)

### Objectif

Le négociateur technico-commercial : cible les prospects potentiels, organise son emploi du temps en vue d'obtenir des rendez-vous et effectue des visites de prospection, optimise la fiabilité du fichier commercial de l'entreprise, participe à l'élaboration du « mix marketing » de l'offre commerciale, réalise une étude de marché et en exploite les données recueillies, contribue à l'amélioration des documents techniques et commerciaux nécessaires à la vente, élabore et négocie une offre commerciale avec le prospect ou le client en prenant en compte les intérêts de son entreprise et du prospect [Replier](#)

- [Dates & lieux \(0\)](#)
- [Contenus](#)
- [Organisation](#)
- [Carte](#)

Sessions en cours de programmation

### Programme

#### - Prospecter, présenter et négocier une solution technique /n

S1 : Prospecter un secteur géographique défini./n

S2 : Détecter un besoin, le définir et concevoir une solution technique./n

S3 : Négocier une proposition commerciale et conclure la vente./n

S4 : Mettre en oeuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle./n

#### - Gérer et optimiser l'activité commerciale sur un secteur géographique déterminé/n

S1 : Etudier l'état du marché pour adapter l'offre./n

S2 : Organiser un plan d'action commerciale en cohérence avec les besoins du marché./n

S3 : Faire le bilan de son activité commerciale et rendre compte à sa hiérarchie./n

#### - Anglais commercial/n

Anglais commercial centré sur l'oral, adapté en fonction du niveau du groupe/n

Vocabulaire technique de la vente et de la négociation commerciale/n

#### - Module Web et communication/n

/n

/n

## Objectif Général

Perfectionnement, élargissement des compétences

## Validation de la formation

[Titre professionnel négociateur\(trice\) technico-commercial\(e\)](#)

Niveau de sortie : Niveau III : BTS, DUT

Titre professionnel négociateur(trice) technico-commercial(e)

## Métiers préparés

[Attaché/e commercial/e](#)

[Ingénieur/e technico-commercial/e en informatique](#)

[Technico-commercial/e en agroalimentaire](#)

## Modalités pédagogiques

**Rythme de formation :**

-

En alternance

**Modalité d'enseignement :** formation entièrement présentielle

## Durées et rythmes

**Durée en centre :** 430 h

**Durée en entreprise :** 280 h

**Durée totale :** 710 h

Le parcours de formation est adapté aux besoins et au rythme d'apprentissage de chaque stagiaire

## Admission

**Niveau d'entrée :**

sans niveau spécifique

**Recrutement :**

avoir un diplôme de niveau IV ou une expérience en vente de 3 à 5 ans/n

## Organisme responsable

[GRETA de l'Ain](#)

1 rue de Crouy

01000 Bourg-en-Bresse

Mail : [greta.ain@ac-lyon.fr](mailto:greta.ain@ac-lyon.fr)

Réf : 26\_92300

Mise à jour : 26/09/2019

---