

Négociateur technico-commercial (Formation présentielle)

630.00 h / 90.00 jour(s) 0.00 € TTC en INTER (INTRA sur devis)

Objectif(s)

- Elaborer une stratégie commerciale omnicanal pour un secteur géographique défini
- Prospector et négocier une proposition commerciale



Programme

- Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini (UF1)
 - Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
 - Organiser un plan d'actions commerciales
 - Mettre en œuvre des actions de fidélisation
 - Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte
- Prospector et négocier une proposition commerciale (UF2)
 - Prospector à distance et physiquement un secteur géographique
 - Concevoir une solution technique et appropriée aux besoins détectés
 - Négocier une solution technique et commerciale
- Modules transversaux
 - Bureautique et outils collaboratifs
 - Posture professionnelle
 - Efficacité professionnelle
 - Anglais professionnel

Profil Apprenant(s)

- Salarié
- Reconversion professionnelle
- Demandeur emploi

Pré-requis

- Titre ou Diplôme de niveau 4 (BAC/BAC Pro) en Commerce ou Vente
- Sélection sur dossier, entretien individuel, parcours individualisés

Contactez-nous

Noémie GLOT
02 30 96 68 40
formation@key-form.fr

Accessibilité

Conforme - Organisme ERP5
Les personnes en situation de handicap bénéficient d'un accompagnement individuel par notre référent handicap dédié.

Indicateurs de qualité

Taux d'obtention : Prochainement disponible
Taux de poursuite d'étude : Prochainement disponible
Taux d'interruption : Prochainement disponible
Taux d'insertion professionnelle : Prochainement disponible
Taux d'abandon : Prochainement disponible
Taux de rupture de contrat : Prochainement disponible
Ratio du nombre d'apprentis ayant obtenu la certification sur le nombre d'apprentis présents à l'examen
Vous pouvez aussi retrouver l'ensemble de ces indicateurs sur le site Inserjeun.



Equipe pédagogique

L'équipe pédagogique de KEY FORM & Solution se compose d'une dizaine de professionnels alliant compétences pédagogiques et vécus professionnels issus de différents horizons (commerce, communication, associations, entreprises, organismes de formation professionnelle, service public de l'emploi...).



Moyens pédagogiques et techniques



- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports



Suivi de l'exécution et évaluation des résultats

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation