



NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

NIVEAU 5
BAC+2

Diplôme reconnu par l'État.

Découvrez la formation



Public

Cette formation est ouverte à tous les profils.

Prérequis

Être titulaire d'un BAC ou d'un Titre homologué de niveau 4.

Financement de la formation

Formation en alternance, financement pris en charge par l'entreprise et/ou l'OPCO.

Rémunération

Entre 27% et 100% du SMIC.

Durée et date

2 ans de formation en alternance.

Inscription

Sur dossier de candidature après inscription sur campussuddesmetiers.com

LE MÉTIER

Vous avez le goût de la négociation, du challenge et aimez les relations humaines ? Notre formation bac+2 Négociateur Technico-Commercial vous promet une carrière épanouissante. Le négociateur technico-commercial a pour mission de vendre des biens ou des services à des particuliers (BtoC) mais aussi à des entreprises (BtoB) en fonction du secteur sur lequel il exerce sa fonction commerciale. L'attaché technico-commercial maîtrise parfaitement son offre commerciale et est en mesure de la présenter et de la vendre. Il dispose d'un double bagage de connaissances : des compétences commerciales et des compétences techniques.

LA FORMATION

Notre enseignement est une combinaison de pédagogie active et collaborative.

Notre objectif est de mettre l'étudiant au cœur de sa formation « apprendre en faisant », via des mises en situation et des challenges.

LES OBJECTIFS

- Savoir analyser le marché après avoir assuré une veille commerciale
- Mettre en place un plan d'action commercial et savoir en réaliser le bilan
- Réaliser des actions de fidélisation
- Développer son réseau à travers des actions de prospection
- Négocier une solution commerciale

LES AVANTAGES

- Une fonction très polyvalente, le technico-commercial peut opérer pour tout type d'entreprise et de marché.
- Le technico-commercial à une certaine autonomie, il décide de l'approche qu'il veut choisir pour conserver les clients et faire de la prospection
- Des perspectives d'évolution riches

LE PROGRAMME

Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

- 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

Prospecter et négocier une proposition commerciale

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale

LES DÉBOUCHÉS

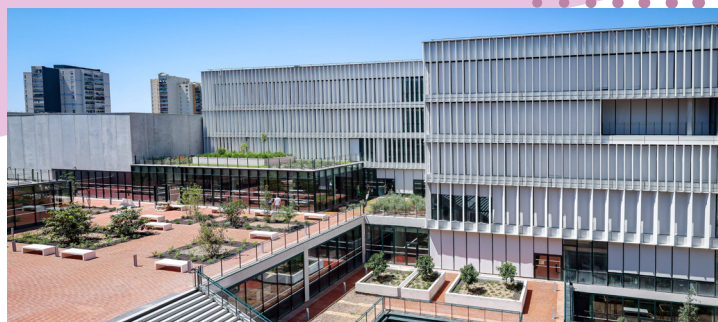
- Technico-commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires

LES POURSUITES

- Bachelor Responsable de Développement Commercial ou insertion professionnelle directe

L'ÉVALUATION

Évaluation finale par blocs de compétences et soutenance professionnelle finale



LES + DU CAMPUS

- Mobilité internationale
- Possibilité de logement sur le Campus
- Cafétéria et Food Truck
- 1000 m2 d'espaces sportifs
- Transports de proximité (bus / tramway / vélos / parking relais Ligne d'Azur ...)
- Commerces de proximité
- Application mobile

LE CENTRE DE FORMATION

L'ICS (Institut du Commerce et des Services) est une école située au cœur du Campus Sud des Métiers. Place incontournable de l'apprentissage sur la Côte d'Azur accueillant près de 2 000 apprentis, du CAP au diplôme d'ingénieur. Le CSM est un établissement nouvelle génération au service des jeunes, des entreprises, des salariés et des demandeurs d'emploi soutenu par un réseau de 1 500 entreprises partenaires.

ICS
Institut du Commerce
et des Services

CSM
Campus Sud des Métiers



icsrecrutement@cote-azur.cci.fr
04 92 29 48 21

Campus Sud des Métiers
Institut du Commerce et des Services
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Bilans de compétences
- Actions de formation par apprentissage
- Actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience