



NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Prochaine rentrée
septembre 2022



FIDELISER

NEGOCIER

ANALYSER

PROSPECTER

DEVELOPPER



Le métier

Le négociateur technico-commercial gère et développe les relations avec les clients de son entreprise, il est garant du développement du chiffre d'affaires. Il maîtrise le discours commercial ainsi que ses produits.

Perspectives

Négociateur technico-commercial
Responsable de secteur
Prospecteur

Poursuite d'études

Licence pro commerce et distribution
Licence pro manager technico-commercial

Équivalence

BTS NDRC

La formation

Le parcours de formation est centré sur l'apprenant, ses besoins réels et attentes. Il permet d'acquérir les techniques, méthodes et outils pour devenir opérationnel rapidement. En privilégiant une approche par la pratique, la formation est plus stimulante et aussi plus efficace.

L'ensemble du parcours est conçu pour coller au plus près des attentes réelles du marché de l'emploi et de nos entreprises partenaires.

Suivre ce cursus en alternance vous permet d'acquérir une expérience réellement professionnalisante.

Les avantages de l'alternance

- + Concevoir un projet professionnel complet grâce à une formation diplômante ou qualifiante et une expérience concrète en entreprise
- + Mettre en pratique les enseignements théoriques
- + Être rémunéré, pendant sa formation en tant que salarié
- + Obtenir un diplôme ou une qualification parmi un large choix de métiers
- + Accéder plus facilement à l'emploi, grâce à l'expérience professionnelle acquise en entreprise
- + Bénéficier de la gratuité des frais de formation



Public

Etudiants
Salariés
Reconversion professionnelle
Demandeurs d'emploi



Conditions d'entrée

Niveau 4 en Commerce ou Vente
Appétence en communication, esprit d'analyse et de synthèse
Sélection sur dossier, entretien individuel de positionnement, parcours individualisés



Financements

Devis sur demande
OPCO
Entreprise
CPF



Comment faire ?

Pour s'inscrire, rendez-vous sur le site internet key-form.fr ou contactez-nous directement au **02 30 96 68 40**.

Notre équipe vous accompagne dans votre inscription !

LE PROGRAMME

 623 heures (12 mois)

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

Prospecter et négocier une proposition commerciale (UF2)

Prospecter 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

Objectifs

- Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini (UF1)
- Prospecter et négocier une proposition commerciale (UF2)

Certification

- Titre Professionnel (Niveau 5 / BTS) Négociateur Technico-commercial
- Possibilité de validation partielle par Unité de Formation (UF1 ou UF2)
- Possibilité de passage des certifications PCIE et Voltaire

Modalités de validation

- Jury composé de professionnels
- Évaluations en cours de formation
- Réalisation d'un Dossier Professionnel
- Mise en situation



NOS KEY +

- + 80% de pratique
20% de théorie
- + Formateurs expérimentés
- + Ateliers d'accompagnement vers le retour à l'emploi intégré (ateliers TRE)
- + Centre certificateur
- + Parcours individualisé
- + Accompagnement des apprentis pour prévenir ou résoudre un conflit d'ordre social et matériel
-  **Accessibilité handicap**

NOS CHIFFRES

Démarrage de la 1^{ère} session

en septembre 2022

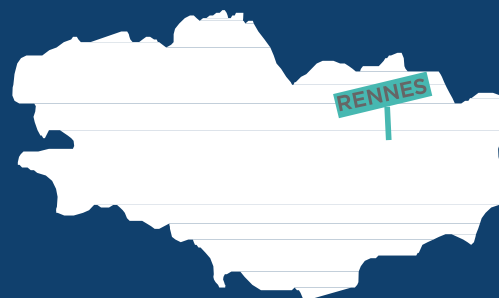
1 FORMATION

=

1 EMPLOI

- ✓ **Élargir ses compétences**
- ✓ **Apprendre un métier**
- ✓ **Accompagner les mutations de son entreprise**
- ✓ **Développer son professionnalisme**

Lieu de formation



KEY FORM & Solutions

7, Rue de Vezin

35000 RENNES



Ouvert de 9h à 17h du lundi au vendredi



02 30 96 68 40



recrutement@key-form.fr



key-form.fr

Suivez notre actualité



@keyformetsolutions