

Karya Formation

NÉGOCIATEUR TECHNICO- COMMERCIAL

FORMATION TP



INFORMATIONS PRATIQUES

Durée : 7 mois (1 085 heures)

Tarif : Environ 8 489 €

PRÉ-REQUIS

- Niveau 4 (Bac ou équivalent) recommandé.
- Appétence pour les métiers de la relation client, du commerce ou de la négociation.
- Capacité à travailler en équipe et à s'adapter à des environnements variés.
- Maîtrise de base des outils numériques.

OBJECTIFS

- Elaborer une stratégie commerciale omnicanale et organiser la prospection sur un secteur géographique défini
- Négocier des solutions techniques et commerciales et optimiser l'expérience client pour garantir la satisfaction et la fidélisation.

DÉROULÉ ET CONTENU DE LA FORMATION

Période d'intégration

- Accueil des apprenants.
- Présentation des objectifs de la formation et du secteur d'activité.
- Sensibilisation au développement durable et aux enjeux de la RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises).
- Adaptation du parcours aux besoins individuels.

Module 1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

Objectifs :

- Réaliser une veille commerciale pour identifier les opportunités.
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales adapté.
- Mener des actions de prospection et évaluer les performances.
- Mettre en place des actions correctives pour optimiser les résultats.

Compétences visées :

- Élaborer une stratégie commerciale omnicanale.
- Identifier les cibles prioritaires et segmenter le marché.
- Analyser les indicateurs de performance commerciale.

Période en entreprise

- Mise en pratique des compétences acquises lors du module 1.
- Réalisation d'une prospection dans un contexte réel.
- Rédaction d'un rapport de mission.

Module 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

Objectifs :

- Représenter l'entreprise et valoriser son image de marque.
- Conception de propositions techniques et commerciales adaptées.
- Négocier avec les clients en tenant compte de leurs besoins et contraintes.
- Optimiser la gestion de la relation client pour fidéliser la clientèle.

Compétences visées :

- Maîtriser les techniques de négociation et d'argumentation.
- Gérer les objections et conclure des accords commerciaux.
- Assurer un suivi post-vente de qualité.
- Analyser les résultats pour ajuster les stratégies commerciales.

Période en entreprise

- Application des techniques de négociation et de gestion de la relation client.
- Consolidation des compétences sur le terrain.
- Préparation des éléments nécessaires pour la certification.

Période de certification

- Évaluation des compétences acquises à travers des mises en situation professionnelle.
- Préparation à l'examen pour l'obtention du titre professionnel.
- Passage des épreuves de certification.

CONTACT

MR. Yvan KOYUE KAGO

Référent pédagogique / Administratif / Handicap / Formateur



06 30 26 55 80



kanebocar@gmail.com



www.karaformation.com



1 Rue des Mésanges
94450 Limeil-Brévannes

