

TITRE PROFESSIONNEL

NÉGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL

BAC +2

Le négociateur technico-commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise.

Il élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il prospecte à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.



CONTENU DE LA FORMATION

- **UC1** : Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché.
- **UC2** : Prospecter et négocier une proposition commerciale

CONDITIONS D'ACCÈS

- Être âgé de 16 ans minimum et de 29 ans révolus à la signature du contrat d'apprentissage
- Être titulaire d'un niveau BAC ou diplôme/titre équivalent

COÛT DE LA FORMATION

- Si en contrat d'apprentissage avec une structure : vos frais de formation sont alors financés à 100%
- Si en contrat de professionnalisation avec une structure : vos frais de formation sont alors financés à 100%

INFORMATIONS PRATIQUE

- **Rythme** : En alternance sous contrat d'apprentissage – en distanciel, **2 demis journées de formation par semaine**
- **Durée de la formation** : 13 mois

CONTACTEZ ALTHÉA

Téléphone : 0698065135

Mail : altheaformation.info@gmail.com

Site : altheaformation.info@gmail.com