

TP Négociateur technico-commercial - Niveau bac +2



OBJECTIFS

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

PROGRAMME

1. Élaborer une stratégie commerciale omnicanal 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 fidélisations.
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte.

2. Prospector et négocier une proposition commerciale.

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

PRÉREQUIS

Bac et/ou expérience dans le domaine

MÉTHODES

Actives et participatives
Apports théoriques
Exercices pratiques

DÉLAI ET MODALITÉS D'ACCÈS

Formation collective selon le planning annuel.
En présentiel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation diagnostique : positionnement réalisé au moyen d'un questionnaire de recensement de besoins
- Évaluation formative : quizz oral et écrit, création de tableau de bord en cours de formation
- Évaluation de satisfaction : questionnaires à chaud et à froid
- Attestation de formation à l'issue de la formation

PUBLIC

Demandeur d'emploi, personne en reconversion,
PSH : Accès à notre plateforme LMS ou en présentiel à Cayenne

DURÉE

De Novembre 2022 à Mai 2023.

TARIF

Financement possible par Pôle emploi.

INFOS ET INSCRIPTION : 0694 22 81 92 –
contact@risenowcft.com
VI-10/2022

