

Dans le cadre d'objectifs fixés par son entreprise, le/la négociateur/trice tecnico- commercial établit la stratégie commerciale du secteur dont il/elle a la charge afin d'en développer les ventes et de fidéliser les clients. Il/elle conçoit la solution technique adaptée aux besoins repérés, élabore, négocie la proposition commerciale et conclut le contrat pour ses clients. Il/elle dispose d'une large autonomie dans l'organisation de son travail et la gestion de son secteur mais, concernant les offres commerciales, il/elle en réfère à sa hiérarchie qui se détermine sur l'opportunité d'y répondre. Il/elle élabore les solutions proposées en collaboration avec les services techniques de son entreprise (production, études, financier et juridique) et négocie les prix en fonction de la stratégie de l'entreprise.

A l'issue de cette formation, vous serez capable d'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 fidélisation.
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte.

A l'issue de cette formation, vous serez capable de 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.

Prérequis :

- Niveau d'entrée: niveau 4 (Bac ou équivalent) / Ou avoir un diplôme de niveau 3 avec deux ans d'expérience professionnelle / Ou avoir un niveau Seconde ou Première avec deux ans d'expérience professionnelle
- Motivation à exercer le métier visé et pour la formation en alternance
- Pour une bonne adaptation en formation, il est souhaitable de savoir lire, écrire, compter..

Modalités d'inscription :

- Dossier de candidature complété
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage au Attestation d'engagement de l'employeur.

Type d'emplois accessibles :

Technico-commercial / Chargé d'affaires etc.

Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux personnes en situation de handicap.

Contrat en Alternance

Info Pratique:

Code RNCP : 34079

Niveau de sortie : niveau 5

Rythme de l'alternance : 1 à 2 jours par semaine en UFA et 3 à 4 jours en entreprise. Le calendrier peut varier pour tenir compte des périodes d'activité fortes en entreprise. Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.

Durée de la formation : 12 mois

Coordonnées:

Adresse : 105 avenue Paul Marcelin,
69120 Vaulx-en-velin

Tél : 09 55 86 14 55

Mail : ecslyon@yahoo.com

Site Internet: ecslyon.fr