PROGRAMME COMMERCE

TITRE PROFESSIONNEL - NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL (NTC)

TP NTC



PUBLIC CIBLE

- Professionnels de la vente souhaitant se spécialiser
- Diplômés niveau Bac ou équivalent en quête de reconversion
- Technico-commercial expérimenté visant à renforcer ses compétences
- Salariés du secteur commercial cherchant à évoluer
- Personnes ayant une expérience technique et commerciale

Découvrez notre formation NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL, une opportunité unique pour maîtriser les stratégies commerciales et renforcer vos compétences en vente. Avec un rythme alternant entre l'UFA et l'entreprise, adaptez l'apprentissage à votre rythme pour exceller dans le secteur. Profitez d'un programme innovant, destiné aux détenteurs d'un niveau 4 ou équivalent, et développez votre potentiel pour atteindre vos objectifs professionnels.

PRÉREQUIS

- Avoir un Bac ou équivalent
- Diplôme niveau 3 avec 2 ans d'expérience
- Niveau secondaire exigé
- Aptitude à travailler en équipe
- Compétences en communication
- Connaissances de base en commerce
- Motivé par le développement commercial
- Intérêt pour la relation client
- Capacité d'analyse et de stratégie
- Sens de l'organisation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser la conception et la mise en œuvre de stratégies commerciales
- Acquérir des compétences en analyse de marché et identification des opportunités
- Développer des techniques avancées de négociation et de vente
- Renforcer les capacités de communication et de relation client
- Optimiser les processus de gestion des ventes et fidélisation
- Comprendre et appliquer les bases techniques des produits ou services
- Analyser les indicateurs de performance et ajuster les actions commerciales
- Innover dans l'approche commerciale pour s'adapter aux évolutions du marché

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer une stratégie commerciale efficace
- Acquérir des techniques de négociation avancées
- Analyser les besoins des clients et développer des solutions sur mesure
- Augmenter les ventes dans le secteur assigné
- Collaborer avec les équipes internes pour optimiser les résultats
- Suivre et analyser les performances commerciales
- Renforcer les compétences relationnelles et techniques
- Intégrer les nouvelles technologies de vente

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Modules interactifs et études de cas pratiques
- Simulations de négociations commerciales
- Ateliers de stratégie commerciale en groupe
- Conférences avec professionnels de l'industrie
- Utilisation de logiciels de gestion commerciale
- Sessions de coaching individuel
- Accès à une plateforme d'apprentissage en ligne

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

- Stratégie commerciale: élaborer des plans pour atteindre les objectifs de vente
- Techniques de négociation: développer des compétences pour conclure des contrats
- Analyse du marché: évaluer les tendances et la concurrence
- Gestion de la relation client: maintenir et renforcer les liens commerciaux
- Connaissances techniques: maîtrise des produits et services proposés
- Présentation commerciale: développer des présentations efficaces pour convaincre
- Gestion de projet: planification et organisation des opérations de vente
- Application pratique: intégration des compétences en entreprise par alternance
- Développement personnel: renforcement des aptitudes en communication et leadership

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Rythme : Rythme de l'alternance : 1 à 2 jours parsemaine en UFA et 3 à 4 jours enentreprise. Le calendrier peut varier pourtenir compte des périodes d'activitéfortes en entreprise. Le calendrierd'alternance est remis lors del'inscription.
Entrées et sorties permanentes : Non