

## NEGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO COMMERCIAL(E)

### DURÉE

12 mois de formation  
2 jours/ semaine

### LIEU DE FORMATION

DISTRICOM FORMATION  
immeuble palmeraie  
97122 BAIE-MAHAULT  
☎ 0590 25 32 43

### FINANCEMENT

Contrat Apprentissage  
Contrat Professionnalisation  
CPF, CPF DE TRANSITION,  
financements pôle emploi...

### COÛT DE LA FORMATION

A partir de 4 000 €

### ACCESSIBILITE

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à en faire part à notre référent handicap.

### NIVEAU

Niveau 5 (BAC+2)



Référent de la formation :  
*Philippe CHAUDRON*

### DISTRICOM FORMATION

immeuble palmeraie  
97122 BAIE-MAHAULT  
☎ 0590 25 32 43

✉ info@districomformation.com  
www. districomformation.com



**DISTRICOM**  
**formation**  
*Validez votre expérience, développons vos compétences !*

### ● LE MÉTIER

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. Il conçoit et négocie des solutions techniques de produits ou de prestations de service. Le négociateur technico-commercial assure une veille commerciale.

### ● EMPLOIS VISÉS

Négociateur technico-commercial, Adjoint responsable de la force de vente, Responsable de la force de vente, Acheteur

### ● PRÉREQUIS

Être titulaire d'un niveau 4 ou d'un niveau d'expérience équivalent. Avoir un an minimum d'expérience dans le métier  
Permis de conduire B (véhicules légers) en cours d'obtention au minimum

### CONTENU PEDAGOGIQUE

#### Module 1 : Élaborer une stratégie commerciale omnicanale 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

#### Module 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 commerciale

### ● TAUX DE REUSSITE EN 2020 : 100 %

*N'hésitez pas à vous rendre sur notre site internet pour connaître les dates de session et les modalités d'admission (Entretien-Test)*