

Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- ◆ **Proposer** des solutions technico-commerciales
- ◆ **Présenter** en argumentant une solution technique, commerciale et financière
- ◆ **Négocier et formaliser** la solution complète retenue (devis, contrat, ...)
- ◆ **Développer et fidéliser** la clientèle
- ◆ **Faire** une veille stratégique technique et commercial
- ◆ **Mettre en oeuvre et utiliser** des indicateurs qualitatifs et quantitatifs de mesure de la performance
- ◆ **Faire** une veille stratégique technique et commercial
- ◆ **Participer** au management d'une équipe (définition, organisation des missions, formation et animation)
- ◆ **Contribuer** à l'évolution de la politique commerciale

Organisation

Durée : 1 à 2 ans selon le profil du candidat

Rythme : 15 jours en entreprise et 15 jours en centre

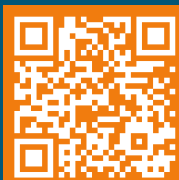
Lieux : Caen - Alençon

Niveau de diplôme : Niveau 5

Prérequis

Etre titulaire d'un BAC STI2D, Bac Général scientifique ou d'un BAC PRO industriel

Les parcours particuliers seront étudiés sur dossier



Modalités pédagogiques

Méthodes pédagogiques

- ◆ Formation en présentiel avec alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques pour ancrer les apprentissages
- ◆ Créneaux de FOAD (Formation Ouverte à Distance) et d'Ateliers Ouverts

Moyens pédagogiques

- ◆ Supports pédagogiques classiques et numériques
- Accès à une plateforme d'e-learning
- Ateliers

Modalités d'évaluation

- ◆ Epreuves ponctuelles, CCF, épreuves orales

Les Débouchés

- Technico-commercial
- Conseiller/ère commercial
- Vendeur/euse Négociateur
- Acheteur/teuse
- Chargé/e d'affaires

Enseignements

Professionnel Négocier et vendre une solution technico-commerciale - Gérer et développer la relation client - Gérer les informations techniques et commerciales - Manager l'activité technico-commerciale

Général

Culture générale et expression - Anglais
Environnement économique et juridique



Poursuite d'études

Diplômes : Bachelor Commerce - Marketing - Marketing digital - Négociation - MBA Management projet

Certifications : CQPM Technico Commercial, CQPM animateur de développement commercial, etc...

D'autres passerelles sont également possibles selon les profils

Établissements handi-accueillants

