

TITRE PROFESSIONNEL

NÉGOCIATEUR.TRICE TECHNICO-COMMERICAL.E

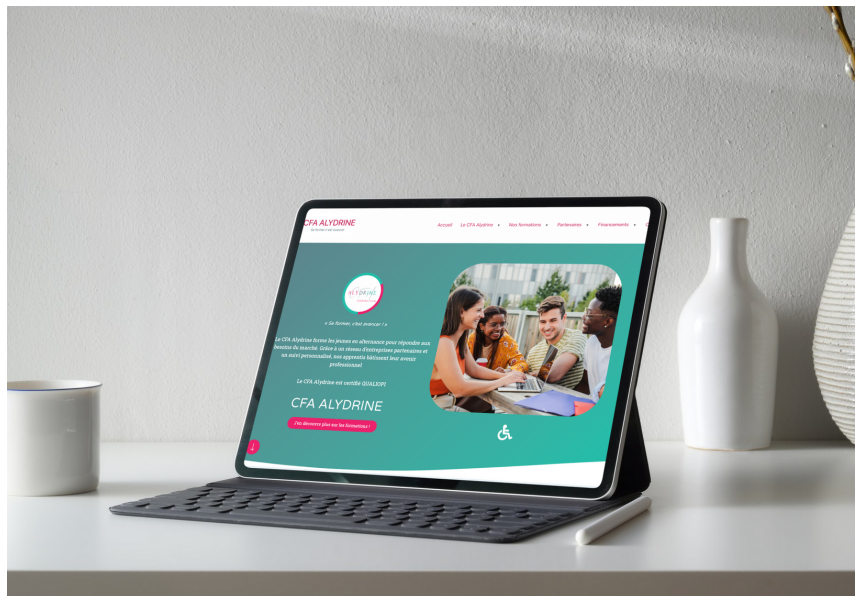
CETTE FORMATION S'ADRESSE AUX PERSONNES SOUHAITANT ACQUÉRIR DES COMPÉTENCES TECHNIQUES ET COMMERCIALES POUR DEVENIR DES EXPERTS DANS LA VENTE DE PRODUITS OU DE SERVICES À FORTE COMPOSANTE TECHNIQUE

PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un niveau 4 et 6 mois d'expérience dans le domaine commercial
- Justifier d'une expérience professionnelle d'un an minimum dans le secteur commercial en l'absence de diplôme
- Avoir une bonne maîtrise du français et des calculs

DÉBOUCHÉS

- Technico-commercial
- Chargé.e d'affaires
- Responsable grands comptes
- Responsable d'affaires
- Chargé.e clientèle B2B
- Chargé.e de développement commercial
- Commercial.e B2B
- Business developer
- Sales account executive
- Key account manager



OBJECTIFS ATTENDUS

Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre | Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client



Rythme de formation :

- 1 semaine en formation
- 3 semaines en entreprise sur 12 mois

Formation en continue : Nous contacter



CONTACTEZ-NOUS !

📞 09 88 30 88 26 / 06 65 29 46 34
✉️ recrutement@alydrine-formation.com
📍 279 rue Charles de Gaulle, 78410 Flins-sur-Seine



Nos formations sont accessibles en alternance (sans frais pour l'apprenant) ou au tarif de 7 500 € par an lorsqu'elles sont financées par le CPF.



PROGRAMME

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives
- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

POURQUOI CHOISIR LE CFA ALYDRINE ?

- Un accompagnement personnalisé tout au long du parcours
- Une pédagogie innovante centrée sur la réussite
- Des formations accessibles, modernes et professionnalisantes
- Un CFA à taille humaine, à l'écoute de ses apprenants
- Un environnement inclusif et adapté à tous les profils

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluations à la fin de chaque module (études de cas, quiz, cas pratiques)
- Évaluations à chaque fin de bloc de compétences en lien avec le référentiel de certification
- Évaluation certificative en fin de formation
- Dossier projet et dossier professionnel

MÉTHODES MOBILISÉES

- Pédagogie multimodale (présentiel + e-learning)
- Classe inversée : l'apprenant est acteur de sa formation
- Accompagnement individualisé jusqu'à l'examen

MODALITÉS D'ADMISSIONS

- Test de positionnement
- Dossier de candidature
- Entretien individuel

DÉLAIS D'ACCÈS :

INSCRIPTION POSSIBLE TOUTE L'ANNÉE

FORMULAIRE EN LIGNE :

DATES D'ENTRÉE
RENTREES : SEPTEMBRE 2025 – 2026 – 2027.
JANVIER 2025-2026-2027



LIEN VERS LE RÉFÉRENTIEL
DE FORMATION

LIEN VERS LA FICHE
FRANCE COMPÉTENCES



ACCESSIBILITÉ

- Formations accessibles aux personnes en situation de handicap
- Salle de formation au rez-de-chaussée adaptée à la mobilité réduite
- Plateforme e-learning pour un apprentissage flexible

