

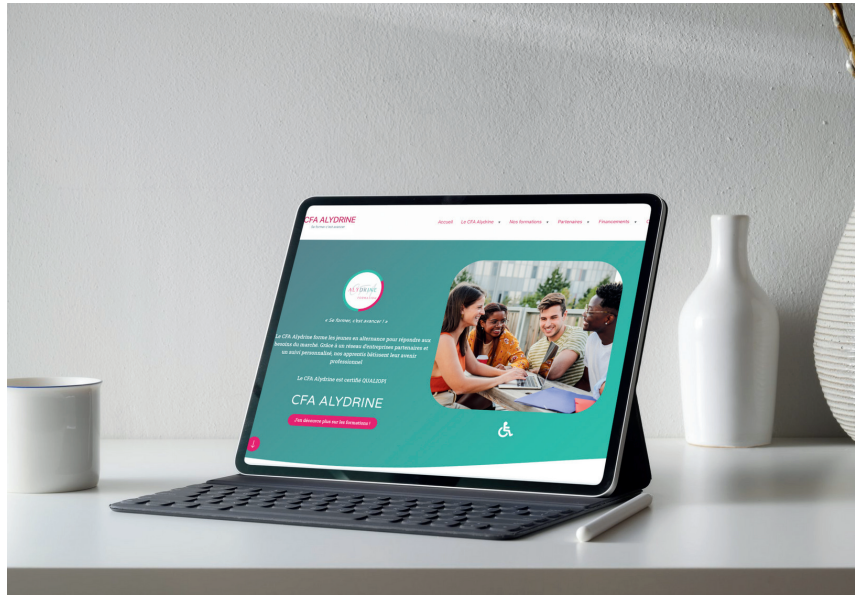
CETTE FORMATION S'ADRESSE AUX PERSONNES SOUHAITANT ACQUÉRIR DES
COMPÉTENCES TECHNIQUES ET COMMERCIALES

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
- Public visé : salarié-e-s, étudiant-e-s, personnes en reconversion professionnelle et demandeur-se-s d'emploi

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 :

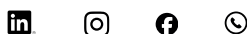
- 1 semaine en formation
- 3 semaines en entreprise sur 12 mois

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



EN SAVOIR PLUS SUR LA VAE



TITRE CERTIFIÉ RNCP 39063 – NIVEAU 5
NÉGOCIATEUR.TRICE TECHNICO-COMMERICAL
CODES NSF : 312T
FORMACODES : 34581/34572/34593
MISE À JOUR : 16/07/2025

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



LIEN VERS LE RÉFÉRENTIEL
DE FORMATION

LIEN VERS LA FICHE
FRANCE COMPÉTENCES



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



Nos formateurs sont sélectionnés pour leur expertise avérée et leurs qualifications, garantissant une formation conforme aux standards de qualité du CFA Alydrine. Pour en savoir plus sur leurs qualifications, rendez-vous sur notre site > Qui sommes-nous > Nos formateurs.

DÉLAIS D'ACCÈS :

INSCRIPTION POSSIBLE TOUTE L'ANNÉE

FORMULAIRE EN LIGNE :

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



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