



TP TECHNICO- COMMERCIAL

Le technico-commercial occupe un poste stratégique qui combine des compétences techniques et commerciales. Ce professionnel travaille en étroite collaboration avec les équipes techniques et les clients pour comprendre les besoins spécifiques, proposer des solutions adaptées et assurer le suivi des projets.

Objectifs

- **Bloc 1 :** Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre.
- **Bloc 2 :** Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client.

Méthodes pédagogiques

- Formation interactive : cours théoriques, études de cas pratiques, et simulations de négociations commerciales.
- Utilisation d'outils numériques et collaboratifs : CRM, logiciels de présentation, outils de gestion de projets.
- Ateliers pratiques : visites d'entreprises, élaboration de propositions commerciales, et démonstrations techniques.
- Coaching et accompagnement personnalisé : suivi individuel, retour sur les performances, et ajustement des méthodes en fonction des besoins spécifiques des apprenants.

certification de niveau 5 (Bac+2)

Nombre de participants : 1 à 15 personnes

Rythme : 3 jours en entreprise / 2 jours CFA

Format : En présentiel, distanciel / hybride

Public visé

Tout public

Prérequis

- Accessible à tous, à condition de détenir le baccalauréat ou de l'obtenir au terme du cursus.

Durée

En centre : 889 heures

Financement de la formation

- CPF (Compte Personnel de Formation) : Financement total ou partiel selon le solde d'heures.
- Pôle Emploi : Aide individuelle à la formation (AIF).
- OPCO (AKTO) : Prise en charge pour les salariés dans le cadre du plan de développement des compétences.
- Alternance : Prise en charge par l'employeur si le candidat suit la formation en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

► Objectif de la formation

- Prospecter et fidéliser un portefeuille clients.
- Élaborer des propositions techniques et commerciales adaptées aux besoins.
- Négocier et conclure des ventes avec efficacité.
- Gérer la relation client pour assurer satisfaction et fidélisation.
- Collaborer avec les équipes techniques pour garantir des solutions adaptées.

► Débouchés professionnels

- Technico-commercial
- Chargé d'affaire
- Responsable grand compte
- Business developer etc..

► Modalité d'évaluation

- Évaluations continues : Réalisation de projets, tests de compétences en techniques commerciales, en négociation et en gestion de la relation client.
- Mises en situation professionnelles : Simulation d'entretiens de vente, de négociations commerciales et de présentations techniques pour évaluer la capacité à vendre, conseiller et fidéliser les clients.
- Examen final : Entretien avec un jury composé de professionnels du secteur pour valider les compétences acquises et attribuer le titre de technico-commercial.

► Périodes d'inscription

- Les inscriptions sont ouvertes dès maintenant.
- Les candidats peuvent s'inscrire en ligne via le site web de l'organisme ou par mail.

► Limite des candidatures

- Le nombre de places peut être limité, il est donc recommandé de déposer sa candidature le plus tôt possible.

► Accessibilité

- Pour toute question relative à l'accessibilité ou pour signaler des besoins spécifiques, contactez M.GUEHRAR, notre référent handicap, à l'adresse suivante : stephane.guehrar@webacad.fr

Contact

+ (33) 06 06 98 66 11
Webacad.fr
15 rue de la Gare, 57400 Sarrebourg

PLUS D'INFORMATION SUR
NOTRE SITE



► BLOC 1 FONDAMENTAUX COMMERCIAUX ET RELATION CLIENT (140 heures)

- Assurer une veille commerciale
- Prospection et gestion de secteurs définis
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales

► BLOC 1 & BLOC 2 COMMUNICATION PROFESSIONNELLE ET NÉGOCIATION (126 heures)

- Communication orale et écrite
- Anglais professionnel

► BLOC 1 & BLOC 2 OUTILS NUMÉRIQUES ET ANALYSE DES PERFORMANCES (112 heures)

- Utilisation des outils numériques
- Analyse des performances et actions correctives

► BLOC 1 & BLOC 2 NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT (42 heures)

- Principes de base de la négociation commerciale.
- Techniques d'écoute active et gestion des objections.
- Initiation à la fidélisation des clients.

► BLOC 2 NÉGOCIATION COMMERCIALE ET SOLUTION TECHNIQUES (147 heures)

- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier une solution technique et commerciale

► BLOC 2 GESTION DE LA RELATION CLIENT ET FIDÉLISATION (105 heures)

- Optimiser la gestion de la relation client
- Développement durable et responsabilité sociétale (RSE)

► BLOC 2 GESTION DE PROJETS COMMERCIAUX ET ACTIONS TERRAIN (119 heures)

- Organisation de projets commerciaux
- Bilan et retour d'expérience
-

► BLOC 2 ANGLAIS PROFESSIONNEL AVANCÉ (98 heures)

- Présentation et négociation en anglais (B2).
- Simulations professionnelles en contexte B2B (réunions, appels, présentations).