

FORMATION

**NEGOCIATEUR  
TECHNICO  
COMMERCIAL**

Niveau V

Inscrit au référentiel métier RNCP 34079

# COMPÉTENCES ATTESTÉES :



## 1. ELABORER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE OMNISCANALE POUR UN SECTEUR GÉOGRAPHIQUE DÉFINI

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché.

Le système de veille mis en place permet une actualisation régulière des informations

Les principaux concurrents et leur positionnement sur le marché sont connus

L'analyse du marché est pertinente au regard des informations recueillies

La recherche d'information est menée de manière efficace.

La sélection des sources d'information est pertinente par rapport au type d'information recherché

- ORGANISER UN PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES.

L'analyse et la segmentation du marché sont réalisées de façon rationnelle, en conformité avec les objectifs fixés.

Les moyens d'action prennent en compte la politique commerciale de l'entreprise

Les outils digitaux et logiciels dédiés à la gestion de la relation client sont utilisés à bon escient

L'identification des cibles est cohérente et correspond à la stratégie commerciale de l'entreprise.

- METTRE EN ŒUVRE DES ACTIONS DE FIDÉLISATION.

Les actions de suivi et de fidélisation respectent la politique commerciale de l'entreprise Le traitement des réclamations prend en compte et respecte l'intérêt des deux parties.

Les offres proposées sont adaptées au profil du client ciblé

Le client est régulièrement informé de l'évolution des produits ou des services de l'entreprise et des

offres promotionnelles via des canaux adaptés

Les comptes inactifs sont détectés et relancés régulièrement

- RÉALISER LE BILAN DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE ET RENDRE COMPTE.

Le bilan de l'activité commerciale est régulièrement réalisé et correctement analysé

Les causes d'éventuels écarts entre les objectifs fixés et les résultats sont identifiées La note de synthèse est claire et comporte des informations exploitables par un tiers Les propositions de

mesures correctives sont réalisables





## 2. PROSPECTER ET NÉGOCIER UNE PROPOSITION COMMERCIALE

### • PROSPECTER À DISTANCE ET PHYSIQUEMENT UN SECTEUR GÉOGRAPHIQUE.

La cible de prospects ou de clients est cohérente avec le plan d'actions commerciales

Le langage est adapté à la cible et au canal de communication

Les techniques d'écoute active, d'observation et de questionnement sont mises en œuvre  
Les informations recueillies permettent la qualification du prospect  
Le fichier prospects/clients est mis à jour.

• Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés.

La présentation et la posture professionnelle mettent en valeur le produit ou le service

Les techniques d'écoute active, d'observation et de questionnement sont mises en œuvre  
La découverte du besoin est pertinente

Les informations recueillies permettent la conception d'une solution technique

La proposition commerciale est réaliste et adaptée au marché

### • NÉGOCIER UNE SOLUTION TECHNIQUE ET COMMERCIALE.

La solution technique et commerciale répond aux besoins du prospect/client

L'argumentation est personnalisée

Les avantages du produit ou service sont illustrés avec des supports adaptés aux prospects/clients

Les objections sont traitées de manière efficace

La conclusion de l'entretien de vente est adaptée à la situation



# QUELLES COMPÉTENCES

## 3. COMPÉTENCES TRANSVERSALES DE L'EMPLOI :

- MAÎTRISER LES OUTILS ET USAGES NUMÉRIQUES.

Les différents logiciels et matériels informatiques sont pertinents par rapport à l'activité  
L'utilisation des outils, progiciels et espaces collaboratifs est effective et systématique

- MOBILISER UN COMPORTEMENT ORIENTÉ CLIENT ET UNE POSTURE DE SERVICE  
L'ÉCOUTE ACTIVE EST MISE EN ŒUVRE

La demande du client est prise en compte et réalisée avec réactivité et pertinence  
La réponse apportée à l'interlocuteur contribue à maintenir une relation chaleureuse,  
courtoise et pérenne Secteurs d'activités :

**RES**  **VALIE**  
FORMATION



# QUELS DÉBOUCHÉS ?



## TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES :

- TECHNICO-COMMERCIAL
- CHARGÉ D'AFFAIRES, CHARGÉ DE CLIENTÈLE, COMMERCIAL TERRAIN

### CODE(S) ROME :

- D1402 - RELATION COMMERCIALE GRANDS COMPTES ET ENTREPRISES
- D1407 - RELATION TECHNICO-COMMERCIALE

### PUBLIC VISÉ :

La formation est ouverte aux demandeurs d'emploi, salariés (CPF), et personne en reconversion professionnelle, dans le cadre d'un contrat d'apprentissage, adaptée aux personnes en situation de handicap

### PRÉREQUIS :

Maîtrise de la langue française  
Maîtrise partielle du numérique acceptée  
Niveau d'étude BAC / BAC PRO ou 1 an minimum d'expérience dans le métier





### DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE ET MODALITÉS :

La formation se déroule en e-learning animé par des vidéos courtes, des exercices, des jeux en ligne, quiz. Des apports théoriques avec un objectif énoncé en début de session et le contenu des modules du programme RESOVALIE Formation.  
Des études de cas et évaluation valident chacune les compétences acquises le long du parcours.

### MODALITÉS DE SÉLECTION :

Sélection sur dossier de candidature accompagné d'un CV et d'une lettre de motivation, d'un entretien téléphonique ou en visiophonie et d'une évaluation prédictive

### RYTHME DE LA FORMATION :

Formation en alternance :  
1,5 jour de formation en CFA soit 10 h  
3,5 jours en entreprise d'accueil soit 25 h

### DURÉES DE LA FORMATION :

455 h - 12 mois en contrat d'apprentissage

# LE CONTENU ET LES MODALITÉS





**RES**  **VALIE**  
FORMATION

**candidature :**  
**[direction@resovalie.fr](mailto:direction@resovalie.fr)**

RESOVALIE FORMATION SAS – AU CAPITAL DE 5.000 EUROS.  
SIÈGE : 218 AV A DAUDET 40600 BISCARROSSE-  
SIRET N° 888408556 NUMÉRO DE DÉCLARATION D'ACTIVITÉ  
ENREGISTRÉ AUPRÈS DE LA PRÉFECTURE DE NOUVELLE  
AQUITAINE 75331333633.  
CET ENREGISTREMENT NE VAUT PAS AGRÉMENT DE L'ÉTAT

