

Négociateur Technico-Commercial (f/h)

Développez vos compétences en prospection, en négociation et en relation client dans un univers où performance rime avec technicité.

🛡️ 100 % financée sous 48 heures

🎓 Niveau BAC+2

🏠 À distance
En présentiel

Tous nos conseillers sont des professionnels de la formation, dédiés à 100% à IFCDIS.
Ils vous accompagnent sur l'ensemble de votre processus de recherche, d'inscription et de financement de votre formation.



La formation

Vous serez capable de :

- ✓ Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- ✓ Prospecter et négocier une proposition commerciale
- ✓ Accéder à des métiers tels que technico-commercial, chargé d'affaires, chargé de clientèle
- ✓ Évoluer vers des postes de responsable commercial, responsable grands comptes ou chef des ventes avec de l'expérience

Contenu

- ✓ Assurer une veille commerciale
- ✓ Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- ✓ Prospecter un secteur défini
- ✓ Analyser vos performances et élaborer 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 et ajuster son activité
- ✓ Optimiser la gestion de la relation client



Scanner ce QR code pour
obtenir plus de détails sur
le contenu de la formation

Intéressé•e ? Contactez-nous !
05 62 14 45 67 | contact@ifcdis.fr | ifcdis.fr



À qui s'adresse la formation ?

Tout public*

Ouverte aux personnes en situation de handicap

* voir les conditions d'admission

PRÉREQUIS

Maîtriser les savoirs de base

- Avoir un diplôme ou un titre professionnel validé de niveau BAC ET justifier d'une expérience en lien avec le métier de 6 mois au minimum

OU

- Avoir un diplôme ou un titre professionnel validé de niveau BAC dans le commerce

CERTIFICATIONS

Titre professionnel Négociateur

Technico-Commercial (certification totale ou partielle) de niveau 5 (niveau BAC+2)

Attestation de fin de formation

Détails pratiques

LIEU

À distance et/ou en présentiel

DURÉE

490 heures pour une formation en contrat d'apprentissage, CDI apprentissage, contrat de professionnalisation et promotion par l'alternance

DÉMARRAGE

Du 22/09/2025 au 18/09/2026

Financement

OPÉRATEURS DE COMPÉTENCES

Contrat d'Apprentissage

Coût contrat à l'année. Prix de la formation en fonction de la convention collective.

Contrat de professionnalisation

Prise en charge en fonction de la branche professionnelle

CDI Apprentissage

Coût contrat à l'année. Prix de la formation en fonction de la convention collective.

Promotion par l'alternance

Prise en charge en fonction de la branche professionnelle

FINANCEMENT PERSONNEL

Sur devis

Modalités

PÉDAGOGIQUES

Séances en présentiel ou à distance avec un formateur

Classes virtuelles

Jeux de rôle

Mise en situation pratique

Travaux en autonomie

TECHNIQUES

PC, vidéoprojecteur, jeux, etc.

ÉVALUATIONS

Évaluation du déroulement de l'action

Évaluation des acquis de la formation

CONDITIONS DE TRAVAIL

L'emploi peut nécessiter des déplacements fréquents.

Le négociateur technico-commercial peut se déplacer généralement seul dans son secteur de vente.

Le Négociateur Technico-Commercial s'adapte aux contraintes et horaires des prospects/clients.



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation

Intéressé•e ? Contactez-nous !

05 62 14 45 67 | contact@ifcdi.fr | ifcdi.fr