



**Prospecter, présenter et négocier une solution technique dans le secteur du bâtiment**

**Gérer et optimiser l'activité commerciale sur un secteur géographique déterminé**



#### Le métier :

Le technico-commercial dans le secteur du BTP a pour mission de vendre des solutions techniques et développer un secteur géographique. Il doit posséder de solides qualités relationnelles doublées d'une excellente maîtrise technique des produits et une bonne connaissance du secteur du BTP.

#### Ses missions :

Le technico-commercial gère un portefeuille de clients et de prospects dans le secteur du BTP. Il est susceptible d'animer un réseau de prescripteurs de type architectes, artisans, bureaux d'études. Il identifie les besoins des clients, élabore et présente une solution technique et effectue le suivi de l'offre.

#### Entreprises concernées :

- Entreprises du bâtiment
- Industriels dans le secteur du bâtiment
- Fournisseurs des entreprises du bâtiment
- Promoteurs immobiliers
- Constructeurs de maisons individuelles
- Toutes entreprises avec un service commercial en lien avec le service du bâtiment

**Rentrée :** 2019 (Planning au dos)

**Validation :** Titre niveau III (Bac+2)

**Durée :** 210 heures – 30 jours sur 10 mois (2 à 3 jours par mois)

**Code CPF :** 7141

**Coût :** 8600 euros (cycle complet)

**Public :** salariés en mobilité interne, en recherche de performance commerciale, technicien du bâtiment en inaptitude, chef d'entreprise ou futur chef d'entreprise du BTP

Aux contrats de professionnalisation pouvant justifier d'une formation Initiale équivalente à Bac +2 et au minimum de 18 mois d'expérience professionnelle dans le secteur du BTP.

#### Informations complémentaires :

Le contrat de professionnalisation doit s'effectuer obligatoirement sur une fonction commerciale. H<sub>3</sub>O Conseil et Formation est habilité par la DIRECCTE pour organiser des sessions de validation conduisant au titre professionnel de Négociateur Technico-Commercial



**Renseignements et inscriptions : 06 70 73 40 15 / 02 40 20 37 54 ou [contact@paysdelaloire.ifrb.fr](mailto:contact@paysdelaloire.ifrb.fr)**

IFRB Pays de la Loire

Zone Ar Mor, 4 Impasse Serge Reggiani - BP 60025

44801 Saint-Herblain Cedex

Tél. : 02 40 20 36 66 / Fax : 02 40 35 44 70 / [contact@paysdelaloire.ifrb.fr](mailto:contact@paysdelaloire.ifrb.fr)



CONSEIL - ACCOMPAGNEMENT - FORMATION

[www.ifrbpaysdelaloire.fr](http://www.ifrbpaysdelaloire.fr)





<b>Intitulé des modules de formation</b>	
Présentation du Cycle de l'équipe et de l'examen	10 décembre 2018
La méthode des couleurs, les fondamentaux de la vente en B2B	11 et 12 décembre 2018
Analyser son environnement (FFOM) Plan stratégique	09 et 10 janvier 2019
Identifier Opportunités et menaces dans le Bat	11 janvier 2019
La prospection commerciale	27 février 2019
La prospection commerciale et l'utilisation des outils d'aide à la vente	28 février 2019
Préparer la vente et mener la découverte en B2C	01 mars 2019
Muscler le traitement des objections et le guide d'argumentaire	27 mars 2019
Se positionner sur les marchés publics : les étapes clés pour y répondre	28 et 29 mars 2019
Calculer son prix de revient pour définir et élaborer le prix de vente	24 et 25 avril 2019
Mises en situation pratique : sketches de vente avec la méthode Arc en Ciel	27 mai 2019
Plan Stratégique d'activité / Mix Marketing	28 mai 2019
Argumenter Négociateur et conclure la vente	12 et 13 juin 2019
Gérer son temps et ses priorités – cas pratiques	14 juin 2018
Mieux vendre aux collectivités, mieux présenter le mémoire technique	03 juillet 2019
L'animation commerciale et le Plan d'Action Commerciale	04 et 05 juillet 2019
Sketchs de vente: négociation et vente	04 septembre 2019
Gestion Relation Contractuelle	05 et 06 septembre 2019
Travail sur le dossier Professionnel et contrôle continu	26 avril et 10 octobre 2019
Examen blanc	23 octobre 2019
<b>EXAMEN</b>	<b>24 au 25 octobre 2019</b>

**IFRB Pays de la Loire**

Zone Ar Mor, 4 Impasse Serge Reggiani - BP 60025

44801 Saint-Herblain Cedex

Tél. : 02 40 20 36 66 / Fax : 02 40 35 44 70 / [contact@paysdelaloire.ifrb.fr](mailto:contact@paysdelaloire.ifrb.fr)



CONSEIL - ACCOMPAGNEMENT - FORMATION

[www.ifrbpaysdelaloire.fr](http://www.ifrbpaysdelaloire.fr)

