

NÉGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL

Session courte et opérationnelle destinée aux professionnels du Bâtiment

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 : Début septembre 2017
(Planning au dos)

Validation : Titre niveau III (Bac+2)

Durée : 210 heures – 30 jours sur 12 mois
(2 à 3 jours par mois)

Code CPF : 7141

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.

H₃O 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

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



CONSEIL - ACCOMPAGNEMENT - FORMATION

www.ifrbpaysdelaloire.fr





Intitulé des modules de formation	Dates
Présentation du Cycle de l'équipe et de l'examen	21 juillet 2017
Les fondamentaux de la vente en B2B	25, 26 septembre 2017
Préparer la vente et mener la découverte B2C	27 septembre 2017
Identifier ses priorités d'action / Gérer son temps et analyser le portefeuille	16, 17 octobre 2017
Les outils numériques d'aide à la vente	18 octobre 2017
La prospection Commerciale	20, 21 novembre 2017
Analyser son environnement (FFOM) Plan stratégique	04, 05 décembre 2017
Identifier Opportunités et menaces dans le Bat	06 décembre 2017
Plan Stratégique d'activité / Mix Marketing	29 janvier 2018
Se positionner sur les marchés publics : les étapes clés pour y répondre	30, 31 Janvier 2018
Calculer son prix de revient pour définir et élaborer le prix de vente	05, 06 Février 2018
Argumenter Négociateur et conclure la vente	21, 22 mars 2018
Muscler le traitement des objections et le guide d'argumentaire	23 mars 2018
Les outils numériques d'aide à la vente	19 avril 2018
Mieux vendre aux collectivités - Mieux présenter le mémoire technique	20 avril 2018
Sketchs de vente	16 mai 2018
L'animation commerciale et le PAC	17, 18 mai 2018
Le pilotage de l'activité commerciale (bilan des affaires, rendre compte et analyser ses résultats)	20 juin 2018
Travail sur le dossier Professionnel et contrôle continu	21, 22 juin 2018
EXAMEN	02 au 6 juillet 2018