



TECHNICO-COMMERCIAL

PROGRAMME DE FORMATION

"VOUS FAIRE MONTER
EN COMPÉTENCES"



OPCO



TECHNICO-COMMERCIAL

Ce parcours apporte des outils opérationnels pour comprendre les fondamentaux du technico-commercial mais aussi comprendre l'organisation et la négociation technique.

La formation collective permet d'approfondir certains points avec le formateur expert et les autres participants tout en s'entraînant sur les techniques.

Le formateur assure également un accompagnement individualisé. À tout moment, formateur et participant peuvent échanger.

Objectif de la formation :

- Comprendre et maîtriser les fondamentaux
- Négocier et vendre une solution technico-commerciale
- Gérer et développer la relation client
- Savoir s'affirmer dans des situations difficiles

Modalités :

Public: Technico-commercial ayant des contacts avec les clients
Prérequis: Utiliser les techniques de vente
Niveau: Fondamentaux / bases
Support: Power Point et documents papiers

Contenu de la formation :

1/ Les fondamentaux

- Comprendre l'utilité du technico-commercial
- Comprendre le fonctionnement du processus commercial
- Déterminer les différentes étapes du processus commercial
- Faire la différence entre vendre et négocier
- Mise en situation - cas pratique / jeux de rôle

2/ L'organisation et la négociation

- Mobiliser les ressources pour préparer une négociation et vendre une solution technique
- Savoir communiquer, conseiller et négocier
- Rechercher, sélectionner et produire des informations techniques et commerciales
- Analyser des informations techniques et commerciales
- Partager les informations et communiquer
- Développer et gérer son portefeuille client
- Développer une relation-client créatrice de valeur

- La formation est également disponible sous forme de modules, qui peuvent être choisis séparément et individuellement.

METHODES, OUTILS ET RESSOURCES :

Outils et méthodes :

- Echanges individuels entre le stagiaire et le formateur
- Apports théoriques
- Présentation d'outils digitaux
- Remise d'un certificat

Moyens :

- Formateurs spécialisés et diplômés
- Moyens matériels : salle de formation équipée et un espace de ressources (ou à distance sur Zoom)

MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION :

Durant la formation technico-commercial, des évaluations de mi-parcours et de fin de parcours sont réalisées sous la forme d'un QCM.

À la fin de la formation, nous soumettons un questionnaire d'évaluation qui nous permet d'évaluer la qualité perçue de la prestation et si la formation a répondu aux besoins et attentes exprimées (en fin de formation et à 6 mois)

DÉLAI D'ACCÈS :

Toute demande de prestation s'accompagne d'un devis précisant le montant de la prestation, ainsi que ses dates de réalisation.

Le devis est transmis par email.

Après acceptation du devis, signature du contrat ou de la convention de formation et versement d'acompte si mentionné, la formation pourra démarrer dans les jours suivants, ou à la date mentionnée sur le devis. Vous pouvez consulter nos CGV pour en savoir plus, en cliquant sur ce lien.

TARIFS ET DURÉE :

Technico-commercial (24h)

La formation se déroule sur 3 jours consécutifs

Dans nos locaux	€1.200,00HT/pers.
Dans vos locaux	€2.700,00HT

(Groupe de 6 pers. max)

LIEU ET DATE :

Dans nos locaux à Noisy-le-Grand (93), au sein de votre entreprise, ou à distance.

Les dates seront précisées sur le devis envoyé au préalable