



**FORMATION INTER-ENTREPRISES \***

**OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- Acquérir les compétences nécessaires au métier de Négociateur(trice) Technico-Commercial(e)
- Valider le titre professionnel de Négociateur(trice) Technico-Commercial(e) - (niveau BAC + 2)
- S'insérer sur le marché du travail

**PUBLIC VISÉ**

Demandeur d'Emploi

**AIDES AU FINANCEMENT \*\***

Cap Emploi

\*\* *sous conditions*

**PRÉ-REQUIS**

**MODALITÉ PÉDAGOGIQUE**

**MODALITÉS D'ÉVALUATION**

**MÉTHODE ET OUTIL PÉDAGOGIQUE**

**MODALITÉS D'ACCÈS**

Participation à une réunion d'informations collective  
Renseignement d'un dossier de candidature  
Réalisation de tests de positionnement

**ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP**

Contactez-nous

**RNCP34079**

TITRE PROFESSIONNEL - NEGOCIATEUR(TRICE)  
TECHNICO-COMMERCIAL(E)

Document généré le 03/07/2024

Retrouvez toutes les informations sur  
**laho-formation.fr**

**N° Vert 0 805 384 384**



# 89,31%

DE TAUX DE SATISFACTION  
LAHO FORMATION

## PROGRAMME DE LA FORMATION

2 certificats de compétences professionnelles (CCP) :

### PROSPECTER, PRÉSENTER ET NÉGOCIER UNE SOLUTION TECHNIQUE

- Prospecter un secteur géographique défini
- Détecter un besoin, le définir et concevoir une solution technique
- Négocier une proposition commerciale et conclure la vente
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle

### GÉRER ET OPTIMISER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE SUR UN SECTEUR GÉOGRAPHIQUE DÉTERMINÉ

- Etudier l'état du marché pour adapter l'offre commerciale
- Organiser un plan d'action commerciale en cohérence avec les besoins du marché
- Faire le bilan de son activité commerciale et rendre compte à sa hiérarchie
- Compétences transversales de l'emploi

**Laho**  
TERRE DE FORMATIONS

 CCI HAUTS-DE-FRANCE



Retrouvez toutes les informations  
sur [laho-formation.fr](https://laho-formation.fr)



Besoin d'être contacté-e pour plus d'informations ou pour un devis ?  
Appelez notre conseiller pour un premier entretien gratuit et sans engagement.