



LA FACTORY - ACADEMIE

Siege Administratif : Domaine de Pont Royal – Place des Fontaines –
Les Hauts du Village C – D – BAL 15 - 13370 MALLEMORT

TEL : 07 81 83 11 58 – lafactory.contact@gmail.com

Siret : 914 737 820 00029 RCS Aix en Provence – D. Activité : 93132030013 - CFA UAI : 0134467K



NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL – RNCP 39063

Durée : 441 Heures

PUBLIC CONCERNE : Toute personne souhaitant faire une alternance commerciale spécialisé dans la vente de service plus précisément dans le domaine de l'automobile ou la sécurité et services associés.

PREREQUIS : Avoir une bonne présentation, être à l'aise à l'oral et être motivé pour réaliser des ventes. Permis B.

ACCESSIBILITE : Pas de modalité et délai spécifique

Salle accessible pour les personnes à mobilité réduite

Aménagement possible en fonction du type de handicap (nous prévenir avant le début de la session)

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

Assurer une veille commerciale pour être en mesure d'analyser l'état du marché

Organiser un plan d'actions commerciales : Organisation de prospection, d'animation et de vente du service lié au domaine d'activité de l'apprenti.

Mettre en œuvre des actions de fidélisation : Développer l'activité sur le secteur local en partenariat ou en entente commerciale avec des professionnels.

Réaliser le bilan de l'activité commerciale et faire des comptes-rendus

Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique

Connaître son produit, son service, sa technicité et son S.A.V

Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés

Négocier une solution technique et commerciale

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Cours en distanciel en mode synchrone et Plateforme en ligne Accès illimité à l'espace de formation 24H/24H, 7j/7j.

Méthode basée sur des échanges d'expériences, des mises en situation et exercices pratiques novateurs.

Individualisation, personnalisation et adaptation au niveau et au besoin de chaque apprenant.

Formateurs expérimentés dans leurs domaines d'activités.

Suivi mensuel et tutorat par un référent, assistance et conseil en continu, échanges permanent avec les formateurs.

Résumé de cours et synthèses – Fiche pratique

LIEU DE FORMATION

Formation à distance et en présentiel si besoin, suivant les dates des plannings. 10 stagiaires au maximum pour un échange constructif et efficace entre les participants, tout en obtenant un résultat individuel.

DISPOSITIF D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

Évaluation par le formateur et contrôle continu des différents modules abordés

VALIDATION FINALE :

- CCP Prospecter et négocier une proposition commerciale

- CCP Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique

Nos centres de formations

Toulouse

15 rue Castellane
31000 Toulouse

Montpellier

Garosud - 48 rue
Claude Balbastre
34070 Montpellier

Albi

10 rue François Arago
81000 Albi

Provence

Domaine de Pont Royal
Place des Fontaines
13370 Mallemort

Région Parisienne

19 avenue de
Villepreux
94240 Vauresson



LA FACTORY - ACADEMIE

Siege Administratif : Domaine de Pont Royal – Place des Fontaines –
Les Hauts du Village C – D – BAL 15 - 13370 MALLEMORT

TEL : 07 81 83 11 58 – lafactory.contact@gmail.com

Siret : 914 737 820 00029 RCS Aix en Provence – D. Activité : 93132030013 - CFA UAI : 0134467K



CONTACT: Référent formateur: Nadine MOREAU Tel: 06 12 36 22 74 Mail: lafactory.pedagogie@gmail.com

PROGRESSION PEDAGOGIQUE – PROGRAMME DETAILLE

MODULE 1 : ACCUEIL : 21 Heures

Présentation de l'action de formation de son organisation et de ses objectifs

Présentation des bénéficiaires et formulation des attentes particulières (Tour de table)

Présentation du formateur

MODULE 2 : ASSURER UNE VEILLE COMMERCIALE POUR ANALYSER L'ÉTAT DU MARCHÉ 56 Heures

Utiliser les techniques et les technologies d'information en lien avec son activité

Identifier les éléments de différenciation par rapport aux concurrents

Assurer et développer une veille sur les solutions techniques

Rechercher efficacement les informations sur l'évolution du marché, de l'offre, de la concurrence, des modalités d'achat (appels d'offres), des comportements d'achat et des avis clients.

La connaissance des différentes politiques commerciales.

MODULE 3 : ORGANISER UN PLAN D'ACTION COMMERCIAL 70 Heures

Appliquer les procédures de l'entreprise

Analyser ses objectifs commerciaux

Concevoir et proposer un plan d'actions commerciales

Piloter un planning d'actions commerciales cohérent et structuré

Proposer des actions commerciales en rapport avec les objectifs

Utiliser les outils de gestion d'un secteur géographique telle qu'une base de données

Appliquer les techniques de gestion du temps

Définir ses priorités en fonction de la politique commerciale de l'entreprise

MODULE 4 : METTRE EN OEUVRE DES ACTIONS DE FIDÉLISATION 49 Heures

Réaliser un argumentaire

Traiter les objections

Mettre en place une offre commerciale de fidélisation ou de réactivation de compte

Proposer des actions réalistes de règlement des litiges ou de situations conflictuelles

Faciliter ses futures ventes en anticipant les types d'actions de fidélisation à mener

Animer et consolider une relation commerciale pérenne avec les clients

Animer un réseau de partenaires ou de prescripteurs

Impliquer la clientèle dans l'élaboration d'actions de fidélisation

Adopter une attitude en accord avec les valeurs de l'entreprise

Rassurer le client sur la prise en compte de son insatisfaction en faisant preuve de neutralité

Définir une fréquence de visites clientèle en accord avec le maintien d'une relation durable

Nos centres de formations

Toulouse

15 rue Castellane
31000 Toulouse

Montpellier

Garosud - 48 rue
Claude Balbastre
34070 Montpellier

Albi

10 rue François Arago
81000 Albi

Provence

Domaine de Pont Royal
Place des Fontaines
13370 Mallemort

Région Parisienne

19 avenue de
Villepreux
94240 Vauresson



LA FACTORY - ACADEMIE

Siege Administratif : Domaine de Pont Royal – Place des Fontaines –
Les Hauts du Village C – D – BAL 15 - 13370 MALLEMORT

TEL : 07 81 83 11 58 – lafactory.contact@gmail.com

Siret : 914 737 820 00029 RCS Aix en Provence – D. Activité : 93132030013 - CFA UAI : 0134467K



Module 5 : RÉALISER LE BILAN DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE ET RENDRE COMPTE 49 Heures

Utiliser et exploiter un tableau de bord

Décliner un objectif global en sous-objectifs

Calculer un seuil de rentabilité et une marge

Elaborer ses propres indicateurs de performance

Analyser les écarts entre les résultats et les objectifs fixés

Identifier et mettre en place les mesures correctives

Analyser ses performances de manière réaliste

Transmettre une information claire, vérifiée et répondant aux attentes de l'entreprise

Rendre compte de son activité commerciale et de ses résultats à sa hiérarchie

Connaissance des calculs commerciaux (pourcentage additif et soustractif, rentabilité, point mort, marge, ratios, T.V.A....)

Module 6 : Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique 77 Heures

Maîtriser les techniques de prospection :

Définir une cible en créant un avatar client idéal :

Identifier les différents parcours client possibles

Cibler les prospects/clients à prospecter en cohérence avec les objectifs de l'entreprise

Préparer et utiliser un script d'appel téléphonique

Mettre en oeuvre les différentes techniques de prospection à distance

Prospecter par téléphone et en face à face (B to C, relié au stand en galerie marchande)

Exploiter les informations afin de préparer ses visites

Mettre en oeuvre un plan de déplacement rationnel

Assurer le suivi et exploiter les retours d'une campagne de prospection

Renseigner et qualifier le fichier prospects/clients de l'entreprise

Module 7 - Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés. 63 Heures

Prendre des notes exploitables au cours d'un entretien

Réaliser une démonstration

Informé le prospect/client sur le cadre juridique lié à la vente de solutions techniques

Informé le prospect/client sur les obligations environnementales liées à la vente,

notamment concernant l'après-vie des matériaux utilisés pour la solution technique

Appliquer les conditions générales de vente de l'entreprise

Module 8 - Négocier une solution technique et commerciale. 56 Heures

Adapter sa présentation en fonction des supports utilisés

Préparer et dérouler un argumentaire de vente

Traiter les objections

Informé le prospect/client sur le cadre juridique lié à la vente de produits ou de services

Informé le prospect/client sur les obligations environnementales liées à la vente, notamment

concernant l'après-vie des produits

Reformuler pour être mieux compris et convaincre

Savoir conclure et prendre congé

Appliquer les conditions générales de vente de l'entreprise

Nos centres de formations

Toulouse

15 rue Castellane
31000 Toulouse

Montpellier

Garosud - 48 rue
Claude Balbastre
34070 Montpellier

Albi

10 rue François Arago
81000 Albi

Provence

Domaine de Pont Royal
Place des Fontaines
13370 Mallemort

Région Parisienne

19 avenue de
Villepreux
94240 Vauresson



LA FACTORY - ACADEMIE

Siege Administratif : Domaine de Pont Royal – Place des Fontaines –
Les Hauts du Village C – D – BAL 15 - 13370 MALLEMORT

TEL : 07 81 83 11 58 – lafactory.contact@gmail.com

Siret : 914 737 820 00029 RCS Aix en Provence – D. Activité : 93132030013 - CFA UAI : 0134467K



Analyser un entretien de vente

Nos centres de formations

Toulouse

15 rue Castellane
31000 Toulouse

Montpellier

Garosud - 48 rue
Claude Balbastre
34070 Montpellier

Albi

10 rue François Arago
81000 Albi

Provence

Domaine de Pont Royal
Place des Fontaines
13370 Mallemort

Région Parisienne

19 avenue de
Villepreux
94240 Vauresson