



SUP MFR
ADOUR



NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

TITRE PROFESSIONNEL EN ALTERNANCE

Tu aimes relever des challenges ?

Découvre les métiers de la négociation commerciale. Quel que soit le secteur : immobilier, automobile... Deviens un expert de la relation client ! 



FORMATION 100 % RÉMUNÉRÉE ET PROFESSIONNALISANTE

Le financement se fait grâce au contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Ou par le CPF, un financement France Travail, l'Agefiph...



PROGRAMME

Module 1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en oeuvre des actions correctives

Module d'accompagnement Individualisé : Travail du projet professionnel et rencontres avec des professionnels

Module 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client



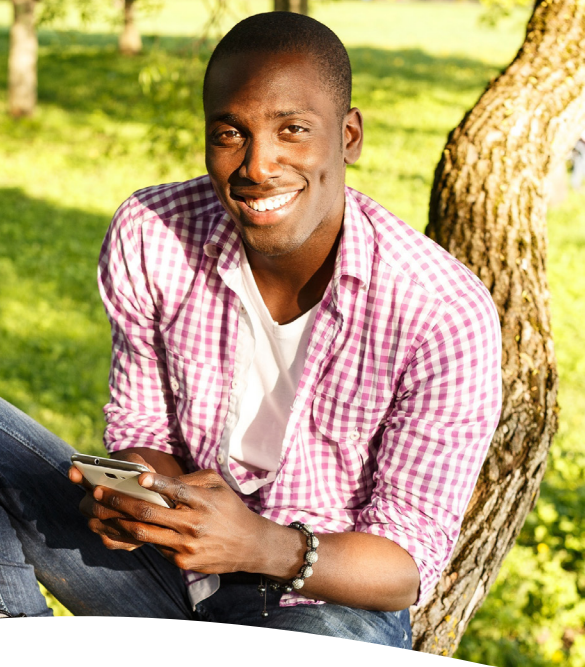
RYTHME ALTERNANCE

- 14 semaines de formation sur 12 mois
- 3 semaines en entreprise,
- 1 semaine en formation sur le campus



À LA CLÉ

Niveau 5 reconnu par l'État.
Titre Professionnel Négociateur
Technico-Commercial. RNCP 39063



Les + de MFR SUP'ADOUR

- + un stage à l'étranger
- + accompagnement personnalisé
- + formateurs expérimentés
- + outils numériques mis à disposition
- + certification du niveau de langues possible (Toeic, dele)
- + un réseau d'entreprises partenaires
- + hébergement - type studio à disposition
- + restauration sur place

+
ET APRÈS ?
Avec un diplôme niveau 5
en poche ?
Direction le Bachelor
Responsable Établissement
Marchand Spécialisation
Marketing Digital (Niv.6)
à la MFR SUP'ADOUR !



RENSEIGNEMENTS

Pauline Rougier
pauline.rougier@mfr.asso.fr
07 86 53 22 30

Samantha Mezzasalma
samantha.mezzasalma@mfr.asso.fr

338, avenue du Marensin
40465 Pontonx-sur-l'Adour
www.mfr-pontonx.com



INSCRIPTION

- Être titulaire d'un Bac ou équivalent d'un niveau 4
- Déposer un dossier de candidature directement à la MFR SUP'ADOUR
- Passer un entretien individuel
- Avoir un contrat d'apprentissage

Le financement se fait grâce au contrat d'apprentissage ou VAE.



MÉTIERS

- Chargé(e) d'affaires
- Technico-commercial
- Attaché(e) commercial
- Ingénieur d'affaires
- Agent commercial
- Commercial(e) spécialisé(e) en immobilier/automobile
- Responsable commercial.



OBJECTIFS

- Comprendre les besoins spécifiques de ses clients, leur présenter des solutions techniques adaptées et mener à bien des négociations complexes.
- Rechercher et définir les produits et/ou services correspondant aux besoins de ses clients.
- Élaborer la meilleure proposition commerciale et négocier le contrat avec son client.
- Piloter son offre commerciale et mettre en place des plans d'actions pertinents, en lien avec l'évolution du marché de son entreprise.
- Prospecter, développer et fidéliser son portefeuille clients.
- Réaliser son bilan d'activité.