

Ensemble et connectés, mutualisons nos e-dées pour réussir

- ◆ SERVICES A LA PERSONNE
- ◆ SANTE SOCIAL
- ◆ **COMMERCE VENTE DISTRIBUTION**
- ◆ INSERTION - ORIENTATION
- ◆ NUMERIQUE
- ◆ FORMATION DE FORMATEUR



UNE IDENTITE

Plus de 20 ans d'existence
Création en 1994

Etablissements
17 antennes permanentes

Territoires
Pays de la Loire, Normandie et
Centre-Val de Loire

N° d'appel unique
02.43.75.65.85

Retrouvez-nous sur :

facebook

twitter

LinkedIn

Et sur notre site internet
www.viaformation.fr



Flashez-moi !



« Se former aux métiers du commerce et de la distribution » Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial Niveau III



Date et Lieu de la formation

Du 03/04/2018 au 14/12/2018
Via Formation
15 avenue de Vendôme
41000 Blois

Date des informations collectives

Le 05/02/2018 et le 26/02/2018 à 09h dans nos locaux

Nos formations sont certifiées iso 9001
et référencées Datadock



Objectifs spécifiques

- ✓ Construire et sécuriser le parcours de formation et d'intégration professionnelle personnalisés,
- ✓ Elargir ses perspectives professionnelles et sa représentation des métiers de la vente et du commerce par le biais de stage en entreprise, l'intervention de professionnels,
- ✓ Valoriser ses compétences et ses capacités,
- ✓ Optimiser son argumentaire projet, ses pratiques de recherche d'emploi,
- ✓ Développer son autonomie et ses capacités communicationnelles,
- ✓ Accompagner les candidats au passage du Titre professionnel Négociateur Technico-Commercial.

Durée

819 h en centre et 350 h en entreprise.

Aptitudes requises

Projet professionnel validé par un conseiller prescripteur dans le domaine de la vente (15 jours d'expérience dans le domaine)

Aptitudes physiques (capacité à travailler en station debout ou assise de manière prolongée, capacité à porter des charges)

Maîtrise des calculs de base en mathématiques (addition, soustraction, multiplication et division)

Lecture (compréhension d'un texte simple), écriture (rédaction de phrase simple)

Bases de l'outil informatique (utilisation du clavier et de la souris)

Sens du relationnel

◆ PROGRAMME

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

Spécialisation :

- ✓ Le marché des produits agricoles
- ✓ Le marché de l'économie d'énergie
- ✓ Les produits alimentaires frais et bio

Contenus transverses : coaching emploi, le numérique, communication/image de soi, gestion du stress en milieu professionnel.

◆ PUBLIC

- ✓ Demandeurs d'emploi de plus de 16 ans, inscrits et actualisés au Pôle Emploi
- ✓ Publics jeunes et adultes avec une motivation à se projeter et à construire un projet professionnel d'insertion
- ✓ Résider dans la région Centre Val de Loire

◆ METIERS VISES

- ✓ Attaché(e) Commercial(e) en biens de consommation auprès des entreprises (14313)
- ✓ Attaché(e) Commercial(e) en services auprès des entreprises (14314)

◆ CONTACTS



02.43.75.65.85



via.info@viaformation.fr