Certifications

Mise à jour : 28.06.2022

TP Négociateur(trice) technico-commercial(e)

NIVEAU DE CERTIFICATION V

NIVEAU FRANÇAIS III

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE-ROME

D1407 : Relation technico-commerciale D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

CODE NSF

312t Négociation et vente

Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire à la prospection et le développement du chiffre d'affaires d'un territoire géographique. Le (la) négociateur(trice) technico

- commercial(e) cible les prospects potentiels, organise son emploi du temps en vue d'obtenir des rendez
- vous et effectue des visites de prospection. Il (elle) optimise la fiabilité du fichier commercial de l'entreprise, participe à l'élaboration du « mix marketing » de l'offre commerciale, réalise une étude de marché et en exploite les données recueillies.

Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

- 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
- 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
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service
- Utiliser les technologies de l'information, les outils informatiques et/ou bureautiques

Voie d'accès

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

- Apprentissage
- Formation continue
- Contrat de professionnalisation
- VAE

Organismes certificateur

- Ministère Chargé de l'Emploi (DGEFP)

Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Technico-commercial(e)

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022