

CQP Technico-commercial

FORMATION VENTE & ACHAT

INFORMATIONS PRATIQUES

DURÉE : 12 jours

LIEUX ET DATES

RENNES 4 juin

TARIF :

Repérage : 400 € H.T.

Parcours de formation : 4 200 € H.T.

Évaluation : 800 € H.T.

Organisation possible en INTRA

PLUS D'INFORMATIONS

ANIMATION

Experts VIA industries

PUBLIC

Salariés occupant le poste de Technico-commercial ou futurs Technico-commerciaux

NOMBRE DE STAGIAIRES

5 minimum - 13 maximum

MODALITÉ D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Evaluation, certificat de qualification

 Nous consulter pour étudier avec notre référent handicap la faisabilité d'accueil selon le handicap

PRÉREQUIS

Avoir une activité de Technico-Commercial ou de coordinateur de technicommerciaux

OBJECTIFS

Accompagner les futurs candidats dans l'exercice de leurs fonctions :

- Participation à la politique commerciale, déclinaison du plan d'actions commercial et établissement du plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques...)
- Prospection d'une clientèle, proposition des solutions techniques selon les besoins, impératifs du client et négociation des conditions commerciales
- Participation au développement des produits
- Suivi et analyse des résultats des ventes et proposition des ajustements
- Apport de conseils auprès du client sur les orientations des matières plastiques, des procédés et les règles générales de conception d'un produit plastique

PROGRAMME

Module n°1 : Connaître son environnement

- **Les fondamentaux de la plasturgie – 1 jour** : Avoir un les bases nécessaires à la compréhension de son environnement (produits/process)
- **Immersion dans d'autres services pour comprendre leurs enjeux – 1 jour** : Immersion individuelle des commerciaux dans un autre service | Identification des contraintes de chaque service | Identification de points de leviers et des réponses aux contraintes de chacun

Module n°2 : Préparer sa démarche commerciale

- **Communication digitale – 1 jour** : Entrée dans la thématique : l'activité commerciale en B to B : finalités et ressorts | Communiquer autour de son activité commerciale : pourquoi et comment | L'utilisation des RSP (Réseaux Sociaux Professionnels) pour développer sa présence et promouvoir son activité
- **Découverte, approfondissement et détails du cycle de vente – 1 jour** : Communiquer-prospecter-prendre RV et Visiter – transformer le prospect en client | Négocier et signer | Mettre en place la relation client | Reporter et assurer sa veille
- **Définir et organiser sa stratégie de conquête. Organiser sa prospection digitale et physique – 1 jour** : Prendre en compte la notion d'objectifs, définir sa cible pour organiser sa stratégie terrain | Définir ses axes de prospection digitale et physique – gérer le sourcing – s'organiser
- **Déployer sa démarche commerciale et l'assurer au quotidien – 1 jour** : Apprendre à gérer sa logistique commerciale, et organiser sa démarche terrain dans une logique de rationalisation et de production régulière | Prévoir ses blocs d'activité, alimenter son « pipe »

CONTACT

BRETAGNE / CENTRE-VAL DE LOIRE
Romain Gislott - 07 65 17 99 36 -
r.gislott@via-industries.fr

VIA Industries, Organisme de formation agréé,
déclaration d'activité enregistrée n°11922138892

 **VIA Industries**
Expert-conseil pour le développement
des industries

CQP Technico-commercial

FORMATION VENTE & ACHAT

INFORMATIONS PRATIQUES

DURÉE : 12 jours

LIEUX ET DATES

RENNES 4 juin

TARIF :

Repérage : 400 € H.T.

Parcours de formation : 4 200 € H.T.

Évaluation : 800 € H.T.

Organisation possible en INTRA

PLUS D'INFORMATIONS

ANIMATION

Experts VIA industries

PUBLIC

Salariés occupant le poste de Technico-commercial ou futurs Technico-commerciaux

NOMBRE DE STAGIAIRES

5 minimum - 13 maximum

MODALITÉ D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Évaluation, certificat de qualification

 Nous consulter pour étudier avec notre référent handicap la faisabilité d'accueil selon le handicap

Module n°3 : La relation commerciale

- Transformer son prospect en client – 2 jours : Contact et découverte | Argumentaire et closing
- Négociation – 2 jours : Les mécanismes de la négociation commerciale en BtoB | La négociation d'influence

Module n°4 : Reporter efficacement son travail - 1 jour

- Organiser le reporting régulier de son activité
- Gérer sa veille documentaire, concurrentielle et technique
- Mettre en place des indicateurs efficaces

Module n°5 : Préparation à l'évaluation finale – 1 jour

- Le dossier CQP et la préparation à l'examen

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Supports documentaires, repérage des compétences

CONTACT

BRETAGNE / CENTRE-VAL DE LOIRE

Romain Gislou - 07 65 17 99 36 - r.gislou@via-industries.fr

VIA Industries, Organisme de formation agréé, déclaration d'activité enregistrée n°11922138892