

► **Métiers visés :**

- Conseiller(ère) commercial(e) en service auprès des entreprises ;
- Attaché(e) commercial(e) ;
- Délégué(e) commercial(e).

► **Le métier :**

Dans le cadre d'objectifs fixés par votre entreprise, vous établissez la stratégie commerciale du secteur dont vous avez la charge afin d'en développer les ventes et de fidéliser les clients.

Vous menez à bien chacune des affaires de vos prospects/clients, vous concevez la solution technique adaptée aux besoins repérés, élaborez, négociez la proposition commerciale et concluez le contrat.

Le secteur dont vous avez la charge correspond à un marché de produits ou de services spécifiques et à une zone géographique déterminée (nationale, régionale ou locale).

Vous disposez d'une large autonomie dans l'organisation de votre travail et la gestion de votre secteur mais, concernant les offres commerciales, vous en référez à votre hiérarchie qui décide d'y répondre ou non. Vous élaborez les solutions proposées en collaboration avec les services techniques de l'entreprise (production, études financières et juridiques) et vous négociez les prix en fonction de la stratégie de l'entreprise.

► **Pré requis pour l'entrée en formation :**

- Niveau bac pro commercial ou titre professionnel de niveau IV (attaché commercial ou commercial) et un an minimum d'expérience dans le métier ;
- Permis B en cours d'obtention au minimum.

► **Aptitudes à l'emploi :**

Combativité, goût du challenge, tempérament de « gagneur », capacité à convaincre, sens du client.

► **Organisation de la formation :**

La formation de base est organisée en trois modules :

- Prospector et fidéliser un secteur de vente ;
- Présenter et négocier une solution technique ;
- Gérer et optimiser l'activité commerciale sur un secteur géographique déterminé.

► **Qualification délivrée :**

- **Titre professionnel Négociateur Technico-Commercial, Niv 5/Niv III.**

► **Stage de formation professionnelle :**

D'une durée totale de formation de 1221 heures, soit 9 mois, ce stage comprend une période en entreprise à l'issue de chacun des modules. Ces Périodes Pratiques en Entreprise sont de trois ou six semaines. **Ces périodes en milieu professionnel civil doivent avoir lieu dans des entreprises proposant des activités en rapport avec les connaissances jusque-là acquises par les stagiaires.**

Réalisables sur tout le territoire métropolitain, dans l'entreprise de son choix, ces mises en situation permettent au stagiaire de découvrir les codes du monde de l'entreprise et de s'y faire apprécier, en démontrant son savoir-faire et son savoir-être.

► **Perspectives d'emploi et de carrière :**

Evolution possible vers un poste de direction commerciale.

Plus de compétences pour votre avenir