Commercialiser Diffuser

Académie des Ventes Janneau - TP Négociateur Technico-Commercial

Code FL 12 03 - Mise à jour 09/12/2025





Formation En alternance Démarrage

Mission(s)

Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et des objectifs fixés par la hiérarchie, le négociateur technico-commercial élabore une stratégie de prospection. Il organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il conçoit des propositions techniques et commerciales personnalisées et les négocie avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente. Il assure leur suivi afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et de la fidéliser. Il dispose d'une culture produit propre à la menuiserie extérieure.

Objectifs et savoir-faire attendus

o Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre o Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

Contenu de la formation

Connaître la menuiserie extérieure :

- Visites d'usines Bois, PVC, Alu, Acier et découverte de la fabrication d'une menuiserie
- Le métré et le vocabulaire de la pose connaissance des typologies de
- Connaissance de base en lecture de plan pour le chiffrage
- Argumentaire commercial et concurrentiel des produits
- Initiation aux outils de chiffrages

Communiquer - Animer:

- Bases de la communication interpersonnelle
- Connaissance de soi

Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

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



Alternance

12 mois, 404 heures

13 semaines de formation

Janneau / Le Loroux-Bottereau (44) et Novéha/ Montaigu-Vendée (85)

Public

Alternant (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation), salarié ou demandeur d'emploi (CPF de transition professionnelle, Dispositif Pro A ou formation continue)

i) Tarifs

Coût contrat pris en charge par l'entreprise de l'alternant et/ou son OPCO. 8 500 € /an (12 mois)

Pré-requis

Niveau 4 minimum - Bac ou équivalent

Validation

Titre professionnel NTC -Négociateur technicocommercial. Certificateur

1 rue Alfred de Vigny St. Hilaire de Loulay **85601 MONTAIGU VENDÉE**





Commercialiser Diffuser

Académie des Ventes Janneau - TP Négociateur Technico-Commercial

Code FL 12 03 - Mise à jour 09/12/2025



Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

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

Techniques de vente en B to C

- Accueil Présentation et Découverte client
- Argumentation Négociation Concrétisation avec un client particulier

Préparation - Évaluation

Rythme et organisation de la formation

Modalités pédagogiques

Formation en présentiel avec apports théoriques et mises en situation pratiques.

Modalités d'évaluation

Evaluations en cours de formation, préparation Dossier Professionnel et préparation à l'examen :

- BC01 | Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
- BC02 | Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

Accessibilité

Le site Novéha est accessible à tout public. Notre organisme est engagé depuis plus de 10 ans dans l'accueil des apprenants en situation de handicap - avec un référent handicap qui coordonne leur parcours

Ministère du travail | Niveau 5, RNCP 39063, valide jusqu'au 10/06/2029. Possibilité de validation partielle suivant 2 blocs de compétences.

» En savoir plus



Métiers visés

 Fonctions technicocommerciales pour le secteur de la menuiserie extérieure : chargé de clientèle, chargé d'affaires, négociateur



(i) Suite de parcours

La certification professionnelle permet de certifier les compétences, aptitudes et connaissances nécessaires à l'exercice d'un métier

Elle est donc destinée à une insertion professionnelle immédiate.