

Conseil et commercialisation de solutions techniques

PUBLIC CONCERNÉ

Par la voie de l'apprentissage :

- > jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus (dès 15 ans si sortie de 3^{ème}) au début de la formation
- > apprentis de moins de 35 ans en poursuite d'études après un diplôme de niveau 4

Sans condition d'âge pour les personnes :

- > reconnues travailleur handicapé
- > ayant un projet de création ou reprise d'entreprise nécessitant le diplôme
- > sur la liste des sportifs de haut niveau

En contrat de professionnalisation :

- > jeunes âgés de 16 à 25 ans révolus au début de la formation
- > demandeurs d'emploi d'au moins 26 ans
- > bénéficiaires de minima sociaux

Autres dispositifs :

Salariés, retraités, demandeurs d'emploi

CONDITIONS D'ACCÈS

Par la voie de l'apprentissage ou le contrat de professionnalisation :

L'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec **une entreprise de négoce de matériaux et matériels du bâtiment.**

Pour les autres dispositifs :

Une convention de stage devra être signée avec une entreprise **de négoce de matériaux et matériels du bâtiment.**

PRÉ-REQUIS

Être titulaire :

- > Du baccalauréat professionnel ou du baccalauréat technologique ou du baccalauréat général ou du diplôme d'accès aux études universitaires
- > D'un titre ou diplôme classé ou homologué de niveau 4

Être médicalement apte à l'exercice du métier visé

DURÉE

Standard : 2 ans (1400 heures de formation au centre)

Adaptée à votre profil après positionnement à l'entrée en formation

MÉTIER(S) VISÉ(S)

Dans les entreprises de négoce de matériaux et matériels du bâtiment :

- > Technico-commercial
- > Attaché commercial
- > Attaché technico-commercial
- > Commercial sédentaire
- > Commercial itinérant
- > Vendeur comptoir
- > Vendeur négociateur
- > Conseiller commercial, conseiller technico-commercial

Emplois relevant de la fonction commerciale-vente essentiellement dans un environnement « B to B »

OBJECTIFS

Bloc n° 1 - Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales

- Préparer une négociation technique et commerciale
- Conseiller, prescrire et communiquer tout au long du processus de négociation
- Gérer le risque affaire et le risque client
- Mettre en œuvre l'entretien de vente technico-commercial
- Assurer le suivi d'une affaire

Bloc n° 2 - Manager l'activité technicommerciale

- Recruter et former des collaborateurs
- Animer un réseau
- Analyser les parcours pour optimiser l'expérience client
- Évaluer la performance commerciale

Bloc n° 3 - Développer la clientèle et la relation client

- Préparer, conduire et évaluer une action de prospection
- Participer à la définition et à la valorisation de l'offre
- Contribuer à la réalisation d'actions promotionnelles et/ou événementielles
- Créer et développer une relation client durable

Bloc n° 4 - Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale

- Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle
- Analyser les besoins d'un secteur/d'un segment cible
- Produire des solutions technicommerciales pour un segment cible
- Mettre en œuvre une formation technique pour le segment cible

CONTENU

Domaine professionnel :

- Communication interpersonnelle
- Composantes d'une situation technico-commerciale
- Stratégie de négociation
- Éthique professionnelle et obligation légale de conseil
- Suivi d'une négociation
- Gestion des ressources humaines
- Animation de réseaux
- Marketing management B to B
- Outils de gestion
- Démarches et outils de prospection
- Politique d'offre produit service
- Stratégie de commercialisation

- Moyens de communication
- Événements commerciaux
- Marketing relationnel
- Recherche d'informations / Veille technologique (Benchmark technologique)
- Différents types, modalités et outils de formation
- Communication technique
- Projets technico-commerciaux
- Spécifications techniques des solutions
- Approche fonctionnelle et structurelle des solutions
- Approche comportementale des solutions, des produits
- Solutions constructives
- Typologie des matériaux et des procédés associés
- Caractérisation et choix de solutions

Domaine général :

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Langue vivante étrangère : Anglais

LIEU(X) DE FORMATION

Vendée : La Roche-sur-Yon

Horaires : 8h30-12h / 13h15-16h45

EFFECTIF

MINI : 8 apprenants par groupe

MAXI : 15 apprenants par groupe

ORGANISATION DE LA FORMATION

En alternance :

1 semaine en centre de formation

1 semaine en entreprise

PÉRIODE D'ENTRÉE EN FORMATION

Standard : Septembre

Nous contacter pour étudier les possibilités d'entrée en cours d'année de formation

TARIFS

Contrat d'apprentissage et de

professionnalisation : formation gratuite pour l'apprenant, éligible à une prise en charge par l'OPCO de l'entreprise formatrice

Autres dispositifs : 21000 € nets de taxe sur 2 ans

Formation éligible à une prise en charge par les OPCO, Pôle emploi, Transitions Pro et au titre du CPF : Nous contacter pour + d'infos

INFOS ET INSCRIPTIONS

- > Modalités d'inscription
- > Résultats aux examens
- > Taux d'insertion professionnelle
- > Parcours de formation et passerelles
- > Journées portes ouvertes
- > Accessibilité aux personnes en situation de handicap
- > [...]

Renseignements dans le centre le plus proche de chez vous ou sur son site internet :

www.btpcfa85.com

MODALITES PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques

La formation combine :

- Des retours d'expérience
- Des travaux collaboratifs, des apports théoriques
- Des mises en situation pratique en atelier

Outils et moyens techniques

- Salles de formation équipées de PC/tablettes et vidéoprojecteur
- Plateau technique
- Plateforme LMS (e-learning)
- Centre de ressources

Moyens humains

Formateurs d'Enseignements Professionnels et d'Enseignements Généraux (cf. liste en annexe)

Modalités de suivi de l'exécution

Suivi des présences

Certificat de réalisation

Modalités d'évaluation

Évaluation formative tout au long de la formation : questionnaires, études de cas, réalisations pratiques

Évaluation certificative conforme aux modalités de l'organisme certificateur :

- > Apprentis : épreuves ponctuelles
- > Stagiaires de la Formation Professionnelle Continue : épreuves ponctuelles
- > Domaine professionnel :
 - U4 Conception et négociation de solutions technico-commerciales
 - U5 Management de l'activité technico-commerciale
 - U61 Développement de la clientèle et de la relation client
 - U62 Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale
 - UF2 : Module d'approfondissement
- > Domaine général :
 - U1 Culture générale et expression
 - U21 Langue vivante étrangère 1 : Compréhension de l'écrit et expression écrite
 - U22 Langue vivante étrangère 1 : Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction
 - U3 Culture économique, juridique et managériale
 - UF1 Langue vivante étrangère

Formation inscrite au RNCP permettant la validation d'un ou plusieurs blocs de compétences (Code RNCP : 35801) + d'infos sur certificationprofessionnelle.fr

POURSUITE DE FORMATION

- > Licence pro mention technico-commercial
- > Diplôme du programme grande école de SKEMA BS
- > Ingénieur d'affaires industrielles
- > Diplôme d'ingénieur de l'École polytechnique universitaire de Lille de l'Université de Lille spécialité instrumentation