

NÉGOCIATEUR D'AFFAIRES BAC +3

Alternance

OBJECTIFS

Le Négociateur d'Affaires négocie en toute autonomie auprès d'une cible composée exclusivement de professionnels, utilisateurs, revendeurs-distributeurs ou prescripteurs pour contribuer activement au développement du chiffre d'affaires de son entreprise. Sur son périmètre de responsabilité, il décline donc la stratégie commerciale de son entreprise en plan d'action commercial qu'il pilote afin de détecter des opportunités commerciales et mène des négociations complexes.

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Elaborer la stratégie commerciale sur son secteur d'intervention,
- Etablir le plan d'actions commerciales et de prospection,
- Réaliser en autonomie les actions de recherche active d'opportunités,
- Mener des négociations commerciales,
- Rédiger des propositions commerciales personnalisées,
- Relayer en interne les informations stratégiques,
- Veiller à la fidélisation des clients dans la durée.

PROFIL

Sens de la relation commerciale, de l'écoute et esprit d'initiative, capacité à convaincre, à négocier et à travailler en équipe.

MODALITÉS D'ADMISSION

Pour faire acte de candidature, il faut être au moins titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau III (BTS, LICENCE 2, DUT...).
Sélection : sur dossier, tests écrits et entretien de motivation.

MÉTIERS VISÉS

- Ingénieur(e) commercial(e),
- Technico-commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires,
- Responsable comptes clés,
- Chef de vente à la GMS.

VALIDATION

Les compétences acquises dans le cadre de ce programme permettent d'obtenir le Titre de Niveau II « Négociateur d'Affaires » enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) délivré par SUP DE VINCI.



LIEU DE FORMATION ISME

Institut Supérieur de
Management des Entreprises
6 rue du Moulin de la Halvêque
44300 NANTES

CONTACT

Relations Entreprises
& Candidats
02 40 50 56 37
contact@isme.fr

RENTRÉE
Septembre

DURÉE
1 an

FORMAT PÉDAGOGIQUE
Formation en alternance
contrat de professionnalisation
apprentissage (selon places disponibles)
Formation continue
CPF, Fongécif

PROGRAMME

Efficacité commerciale

Détection d'opportunités

- Stratégie commerciale et PAC (Plan d'Action Commercial)
- Stratégie de génération de pré-leads à l'ère digitale : social selling, inbound marketing, personal branding
- Prospection directe : téléphone commercial, e-mailing, actions de marketing direct
- Techniques d'achat : enjeux et processus d'achats
- Organisation commerciale, prospection physique
- Approche spécifique grands comptes

Négociation

- Détection d'informations
- Techniques de négociation centrée sur le client
- Négociation complexe
- Négociation en situation tendue ou conflictuelle
- Propositions et écrits commerciaux

Fidélisation

- Processus et outils à l'ère digitale
- Plan d'actions de fidélisation

Environnement stratégique du responsable en négociation d'affaires

- Management stratégique d'entreprise
- Marketing stratégique
- Gestion - Finance
- Droit des affaires
- Qualité de la démarche commerciale
- Management commercial

Compétences support du responsable en négociation d'affaires

- Informatique bureautique (Excel avancé appliqué au commercial)
- Informatique bureautique (PowerPoint appliqué à la présentation commerciale)
- Anglais et business

Soft skills

- Prise de parole en public
- Communication écrite
- Gestion de projet

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

Évaluation des compétences et connaissances associées acquises en centre.

Évaluation des compétences métier par l'entreprise.

Évaluation d'un travail de synthèse (mémoire et présentation orale) par l'entreprise et le centre.