



DCM BUSINESS SCHOOL

NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

OBJECTIFS DE FORMATION

Savoir élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini :

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Organiser un plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte.

23 mois / 128 jours / 896 heures

Savoir prospecter et négocier une proposition commerciale :

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Organiser un plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

PRÉREQUIS

- Aptitudes relationnelles
- Motivation, ténacité et réactivité

PUBLIC CONCERNÉ

- Jeunes de moins de 30 ans de niveau BAC à BAC+2
- Demandeurs d'emploi de moins de 30 ans inscrits à Pôle Emploi ayant besoin d'un complément de formation pour faciliter leur reclassement dans le cadre du contrat de professionnalisation



Niveau de
qualification
reconnu par l'état

PROGRAMME DÉTAILLÉ

COMPÉTENCES	Module	DURÉE(heures)
CULTURE D'ENTREPRISE	Introduction du parcours : Présentation du cursus / des intervenants / des stagiaires - Création des promos - Organisation et planification générales	14
	Culture d'entreprise : Organigramme - Plaque de présentation - Fiche de poste - Enjeux et perspectives - Stratégie et prospective	7
	Culture générale M2i : MOOC, Webinaires, Conférences, RDV Experts...	35
	Le métier de commercial : Déontologie du métier - Description du « commercial terrain » - Témoignages - Etablir un devis estimatif - Connaître les statuts possibles pour exercer une activité de vente	21
SAVOIRS DE BASE	Langue française : Améliorer sa communication écrite - Ecrits professionnels : courriers officiels, rapports, projets, analyses et messages électroniques - Parcours professionnel - Projet Voltaire - Remise à niveau en orthographe et grammaire	63
	Langue anglaise : Anglais démarche commerciale - Contact client - Poser des questions - Business - Service client - Commercial - Service après-vente - Contexte international	91
	Bureautique : L'essentiel de la bureautique - Outlook - Utiliser la messagerie et l'agenda électronique - Mieux s'organiser grâce à sa messagerie	42
FONDAMENTAUX MÉTIER	La formation professionnelle : Principes généraux - Réglementation - Procédures - Dispositifs - Eléments de langage Les différentes actions de formation - Bilans de compétences - VAE - Apprentissage - CPF - Alternance - FOAD - AFEST Acteurs et organisation - Les OPCO - les organismes de formation - Les certifications	35
	Initiation IT : Ecosystème IT - Solutions IT pour l'entreprise - Présentation du marché IT & acteurs IT - Structure DSI et interactions métier - Etat des lieux des ERP aujourd'hui - Les architectures informatiques - Infogérance E-business	35
	Initiation métiers : Structure d'une ESN - Offres commerciales - Quels sont les métiers d'une ESN, contraintes, implication du commercial dans les projets - Connaître et mieux appréhender les besoins spécifiques du secteur et du marché, Comprendre les Différentes offres et différents types de contrats dans les ESN (Régie, au Forfait...) - Systèmes de commerce pyramidal - le Co-working, créer son réseau de vente, activer son réseau de prescripteurs	35
	Les outils CRM : Navision - Microsoft CRM - Outils internes M2i	35
	Outils collaboratifs : Les outils interactifs pour animer des réunions et des formations - Wooclap / Beekast - Des outils interactifs pour animer des réunions et formations - Microsoft Teams	14
	Notions de droit commercial : Sensibilisation au RGPD	7
COMPÉTENCES MÉTIERS	Les bases de la fonction commerciale : Prospecter au téléphone et obtenir plus facilement des RDV auprès des clients professionnels - Maîtriser les fondamentaux de la vente et développer la confiance - Rédiger des propositions commerciales qui sortent du lot - Prendre la parole en public pour une présentation commerciale	84
	Prospecter en univers industriel et en univers de services : S'initier aux «basiques» des technologies d'aujourd'hui et de demain - Connaître les savoir-faire spécifiques - Faire le lien entre monde du travail et formation professionnelle	14
	Gestion de portefeuilles : Prospecter et gagner de nouveaux clients - Suivre et fidéliser son portefeuille clients - Prospecter avec les réseaux sociaux	35
	Négociation commerciale : Négocier avec des acheteurs professionnels - Etablir un équilibre des forces et mieux préserver ses marges - Savoir négocier avec les grands comptes - Défendre ses prix et ses marges - Réussir ses soutenances commerciales - Créer une relation de confiance avec ses clients grâce à la méthode DISC - Gérer les clients difficiles	84
	La communication marketing : Marketing - Mettre en œuvre une communication digitale efficace	14

COMPÉTENCES	MODULE	DURÉE (heures)
DÉVELOPPEMENT PERSONNEL	Communication : Prise de parole en public - Communication verbale et non verbale - préparer et animer une réunion - Ecoute active	42
	Gestion du temps :	
	Optimiser son temps et ses priorités - Reporting de projets - Travail à distance	35
	Gestion du stress :	14
	Prévenir et surmonter le stress	14
	Mémoire et concentration Entretenir sa mémoire	14
	Lecture rapide :	14
	Lecture rapide et efficace	14
	Assertivité :	14
VALIDATION DES ACQUIS	Maîtrise et affirmation de soi : l'assertivité - Savoir dire non	49
	Soft-Skills :	35
	Développer ses compétences comportementales	
	Coaching individuel : Préparation au passage du titre / entretiens avec un coach Préparation et passage de la certification	

Progresser à la fois sur le terrain chez M2i et dans son propre développement professionnel et personnel • Un accompagnement adapté par un commercial formé au tutorat tout au long de l'apprentissage

- Une formation animée par des formateurs experts dans leur métier • Une pédagogie innovante et active issue de la neuro-pédagogie autour de projets • Un accès gratuit et illimité à la plateforme e-Learning pour consolider ses connaissances • Un suivi rigoureux de validation des acquis



DCM BUSINESS SCHOOL