

FORMATION PROFESSIONNELLE

TECHNICO-COMMERCIAL

La Présentation de la formation

La formation du Technico-Commercial organisée par le centre de formation CIFOPE est basée sur la maîtrise et la pratique de son expertise technique et la parfaite connaissance de son produit ainsi que son secteur d'activité, les techniques de vente et de négociation la communication, la psychologie et la planification commerciale.

Vous allez apprendre, connaître et maîtriser les différentes étapes incontournables de la vente, de la préparation à la conclusion pour maximiser vos chances de succès et booster votre chiffre d'affaires.

Le Métier de Technico-Commercial

Le technico-commercial est un vendeur de biens et services, doté de savoir-faire à la fois technique et commercial. Il est à la fois un commercial et un expert technique de son produit.

Il doit avoir des compétences complémentaires.

Il vend des produits ou des services, mais ce qui le différencie d'un commercial est son expertise technique et la parfaite connaissance de son secteur d'activité.

Il connaît sur le bout des doigts son produit et son activité. Le technico-commercial conseille ses clients et prospects

en identifiant et formulant au mieux leurs besoins. Puis, il leur propose une solution adaptée (technique ou financière) dont il est habilité à négocier les conditions commerciales de vente (coût, mise en œuvre, garantie, livraison, etc.). Du premier contact au service après-vente, il est le seul interlocuteur de ses clients, leur relais auprès des services de l'entreprise (recherche et développement, qualité, maintenance, etc.) et le gestionnaire de leur projet (planning, coûts, etc.)

Le technico-commercial itinérant visite ses clients sur leur lieu de travail, alors que le technico-commercial sédentaire est en contact avec eux uniquement par téléphone ou par internet (mail, plate-forme extranet, etc.).

Les Objectifs de la formation

- Apprendre, connaître et maîtriser les différentes étapes de la vente, de la préparation à la conclusion, réussir l'entretien de vente pour augmenter le CA et fidéliser ses clients et acquérir une culture commerciale.
- Maîtriser les fiches techniques des produits et services dans son secteur d'activité.
- Défendre son prix et négocier les conditions les plus rentables.
- Devenir un expert de la vente et de la négociation commerciale solide et convaincante.
- Comprendre les grands principes du marketing direct
- Établir un plan de développement ou de prospection.
- Optimiser l'expérience client sur l'ensemble du parcours.
- Gérer ses priorités pour optimiser son temps sur le terrain.

Les Débouchés

Vous pourrez travailler en qualité de :

- Technico-commercial
- Vendeur professionnel
- Conseiller commercial etc...

Les Avantages

Après avoir constaté que les entreprises commerciales et industrielles recherchent des personnes qui sont de fins négociateurs et experts techniques d'un (ou plusieurs) produit(s), maîtrisant à la fois les techniques de vente et de négociation commerciale et la technique pour booster leur chiffre d'affaires, nous avons initié cette formation pour les aider et permettre aux auditeurs de trouver un

emploi garanti.

Les inscrits recevront les pratiques, rouages, conseils puis une assistance pour réussir leur insertion en entreprise.

Les Qualités exigées requises pour exercer ce métier

-Le technico-commercial, fin négociateur et expert technique d'un (ou plusieurs) produit(s), maîtrise à la fois la vente et la technique.

-Il possède un excellent sens relationnel, une très bonne écoute, une grande capacité d'adaptation et un esprit de compétition.

-Autonome et organisé, il sait gérer son temps et a le goût du travail en équipe.

-Maîtrise technique spécifique au secteur et aux produits.

-Techniques commerciales (démarchage, négociation, vente, devis, facturation, etc.).

-Utilisation de logiciels de bureautique (agenda, mail, tableur, traitement de texte, etc.).

-Notions de gestion (administrative et comptable).

Le Programme de la formation (un bref aperçu)

Partie 1 : Mener l'entretien de vente

- 1 - Structurer sa démarche commerciale
- 2 - Préparer ses visites
- 3 - Réussir la prise de contact avec le client, le prospect
- 4 - Connaître les besoins et attentes du client
- 5 - Argumenter pour convaincre
- 6 - Traiter les objections à la vente
- 7 - Conclure la vente

Partie 2 : Organisation de son activité commerciale, prendre des rendez-vous utiles

- 1 - Construire son plan d'actions commerciales.
- 2 - Prendre des rendez-vous utiles par téléphone
- 3 - Gérer son temps et ses priorités commerciales
- 4 - Intégrer les réseaux sociaux dans son approche

Partie 3 : Maîtriser les règles de la négociation commerciale

- 1 - Préparer et anticiper efficacement la négociation commerciale
- 2 - Démarrer efficacement la négociation
- 3 - Obtenir en cours de négociation
- 4 - Engager son client vers la conclusion
- 5 - Bien négocier, même dans les situations difficiles

Les ouvrages et manuels remis à l'auditeur :

- 1- Développement personnel
- 2- Le marketing de soi
- 3- Les techniques de recherche d'emploi
- 4- Le livre " Savoir vivre en entreprise "
- 5- Le livre " Rédaction de CV, Lettre de motivation et entretien d'embauche "
- 6- Techniques de rédaction des courriers professionnels
- 7- Techniques de Vente et de Négociation commerciale

Le coût de la formation en présentiel

(en salle au centre) : 200.000 FCFA

Durée : 03 mois

Le coût de la formation à distance (en ligne par email ou le Pack) : 50.000 FCFA

Stage sur le terrain et en entreprise : 03 mois

1^{er} versement à l'inscription : 75.000 FCFA

Modalité : 62.500 FCFA / mois sur 02 mois

Niveau : BEPC et plus.

DIPLÔME : CERTIFICAT DE COMPETENCES PROFESSIONNEL AU METIER DE TECHNICO-COMMERCIAL

LES PIECES A FOURNIR

- ✓ 02 photos d'identité
- ✓ Copie CNI ou Passeport
- ✓ 01 CV actualisé
- ✓ Copie du dernier diplôme
- ✓ 01 paquet de rame
- ✓ 01 chemise à rabat
- ✓ 01 boîte de marker effaçable

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS :

Centre de formation CIFOPE

**Siège : Abidjan, Treichville Avenue 16 Rue 21
COTE D'IVOIRE**

Tél : (+225) 2721.000.794

Cél : (+225) 0708740795 / 0506452703

Email : infos.cifope@gmail.com

Email pro : infos@cifopeformation.com

Site : www.cifopeformation.com