



NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

SPÉCIALISÉ EN ÉNERGIES RENOUVELABLES



Pour tout savoir
sur la formation,
SCANNEZ LE QR CODE.

CONDITIONS D'ACCÈS

- Niveau BAC (Diplôme niveau IV)
- Appétence pour la vente et la négociation
- Intérêt pour le secteur des énergies renouvelables
- Permis B souhaité (Aide au financement possible)
- Admission sur entretien de motivation

PRÉ-REQUIS

- Avoir un bon niveau d'expression orale
- Avoir le sens du contact
- Avoir une bonne présentation
- Avoir le goût de la négociation
- Être dynamique et disponible

CONTRAT D'ALTERNANCE

- Alternance périodes en centre et en entreprise
- 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise
- 14 mois soit 455 h de formation en CFA
- Publics de 16 à 29 ans révolus



PROGRAMME

MODULES COMMERCE

- 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 oeuvre des actions de fidélisation.
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte.

M1

- Prospecter et négocier une proposition commerciale.
- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique.
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés.
- Négocier une solution technique et commerciale.

M2

MODULE SPÉCIFIQUE SOLIPAC / OXIDEVE

- Connaître, savoir conseiller et vendre des solutions en Énergies Renouvelables.
- Connaître les sources d'énergies.
- Savoir vendre et conseiller des solutions en Énergies Renouvelables.

M3

ACTIVITÉS TRANSVERSALES

Bureautique :

- Maîtriser les outils et usages numériques.

Réseaux sociaux :

- Savoir utiliser les réseaux sociaux dans un cadre commercial et de veille concurrentielle.

Coaching en développement personnel :

- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.



OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation le titulaire de ce titre sera capable de :



Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché.



Organiser un plan d'actions commerciales.



Mettre en oeuvre des actions de fidélisation.



Réaliser le bilan de l'activité commerciale.



Prospecter à distance et physiquement.



Concevoir et négocier une solution technique et commerciale.



Négocier une solution technique et commerciale.



Conseiller dans le domaine des énergies renouvelables.



Nos indicateurs de résultat sont consultables sur notre site : www.campus-oxideve.com

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Nombre de participants : 12 maximum.
- Mise en pratique professionnelle, études de cas, travail collaboratif, simulations et projets professionnels.
- Mise en application « terrain » avec des formateurs professionnels et des formateurs internes (chefs d'agences, techniciens et responsables commerciaux de SOLIPAC).

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES CONNAISSANCES

- Un contrôle continu organisé tout au long de votre parcours.
- Une session de validation au titre professionnel négociateur technico-commercial constituée d'une mise en situation professionnelle et d'un entretien avec un jury, planifiée dans nos locaux.
- La rédaction d'un dossier professionnel.

POURSUITE D'ÉTUDES

Les titulaires de la formation peuvent accéder directement à l'emploi. Ce titre permet de postuler à une licence professionnelle ou à un titre de niveau 6 dans les métiers du management commercial.

PERSPECTIVES MÉTIERS

- Technico-commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires
- Chef(fe) des ventes

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour les personnes en situation de handicap, elles devront se signaler, afin que nous puissions les accompagner dans leur intégration et éventuellement les orienter vers des organismes spécialisés.

RÉFÉRENT HANDICAP : CHAOUI Abdelali,
abdelali.chaoui@hrc-environnement.com.



Pour tout savoir sur la formation*,
SCANNEZ LE QR CODE.

*Tarifs, dates et lieux de la formation



CONTACT

contact@campus-oxideve.com
07 71 75 40 92 / 06 36 05 28 67



OXIDEVE 277 Rue Jean-Baptiste Biot
66000 PERPIGNAN
Organisme référencé dd. N° enregistrement
76.66.02 209.66- SIRET 84076431000016

www.campus-oxideve.com