

Technicien Technico-Commercial

Formation financée par le Conseil Régional

Public

Demandeurs d'emploi issus de formations techniques souhaitant intégrer un service commercial.

Prés-Requis

- BAC avec expérience professionnelle
- Permis B
- 20 ans mini (diplôme depuis 1 an)
- Plus de 25 ans (avoir travaillé 12 mois)

Admission

- Dossier de candidature
- Information collective
- Tests et entretien

Organisation

- Durée : 875 heures en centre de formation et 455 heures en entreprise
- Lieu : Centre de formation DIAFOR Organisation - Carhaix Plouguer
- Dates : du 15 octobre 2008 à fin juillet 2009

Objectifs professionnels

Dans le cadre du plan d'action commercial défini par l'entreprise, le Technicien Technico-Commercial est capable de :

- Promouvoir et vendre des produits industriels (il possède une bonne connaissance du ou des produits / services et maîtrise les techniques de ventes)

- Utiliser ses connaissances techniques pour assurer un conseil adapté et fiable auprès des clients
- Conclure une vente de produits / services industriels, sur le plan commercial et contractuel (définition de délais, coûts, quantités, conditions de garanties...).
- Entretenir une relation commerciale durable et de qualité entre l'entreprise et les clients (suivi, gestion des fichiers, planification et organisation des tournées)
- Faire remonter les informations recueillies sur le terrain auprès des responsables de l'entreprise (connaissance des techniques de communication, comptes rendus de visites, réunions commerciales...)
- Rechercher les clients prospects (application et amélioration de l'action commerciale...).

Validation

Titre professionnel : Technicien(ne) supérieur(e) commercial(e) (Ministère du Travail)
Titre professionnel de niveau III (Bac +2)

Rémunération

- A R E (Allocation Retour à l'Emploi)
- Région Bretagne
(Aucune participation financière du stagiaire)