

Formation Technico-commercial : les clés du métier

Durée : 14 heures

Certification : BTS Technico - Commercial

Prix : 1650

Référence : 2101108

Catégorie	Communication et Marketing
Sous-catégorie	Vente et relation client
Pour qui ?	Ingénieurs technico-commerciaux, ingénieurs méthodes, chefs de projets ou toute personne occupant une fonction technique et confrontée à des situations commerciales à forts enjeux
Prérequis	Avoir expérimenté des situations de relation client et d'enjeux de vente
Objectifs pédagogiques	<p>Valoriser sa double compétence technique et commerciale</p> <p>Maîtriser sa communication et créer un climat propice à l'expression du besoin client</p> <p>Transformer les caractéristiques techniques en bénéfices pour le client</p> <p>Garantir la synergie entre ses ressources internes et le client</p> <p>Co-construire les solutions avec son client</p> <p>Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers (Bloc 2 Titre professionnel Conseiller(e) commercial)</p>
Contenu de la formation	<p>MISSIONS DU TECHNICO-COMMERCIAL</p> <p>Les aspects techniques</p> <p>Les aspects commerciaux</p> <p>Définir la mission et le métier</p> <p>Les avantages et les inconvénients de la posture technique et commerciale</p> <p>Exercices : construire la fiche métier</p> <p>IDENTIFIER LE ROLE DU TECHNICO-COMMERCIAL DANS LES VENTES COMPLEXES</p> <p>Une équipe (du fournisseur) vend à une autre équipe (celle du client)</p> <p>Identifier les différents rôles des interlocuteurs client</p> <p>Identifier les différents rôles de l'équipe fournisseur</p>

	<p>Le périmètre du TC et des autres parties prenantes (le manager, l'IC et les autres ressources transversales) Comprendre la satisfaction client Exercices : à travers un exemple concret, cartographier les acteurs internes et externes d'un cycle de vente complexe</p> <p>MAITRISER LES OUTILS DE COMMUNICATION Développer l'empathie avec le client Savoir écouter son client et reformuler son besoin S'adapter à son style de communication Faire des comptes rendus pertinents Présenter de mauvaises nouvelles Exercices sur l'utilisation d'outils de communication comme l'écoute active, la reformulation et la synchronisation, lors d'un entretien de vente, lister les mots interdits et le non-verbal à éviter</p> <p>GERER LES SITUATIONS A FORT ENJEU Créer des brèches pour découvrir les besoins clients Présenter de manière simple et convaincante des informations complexes Passer des caractéristiques aux bénéfiques clients Traiter des objections de type "inconvénients réels" Gérer les situations d'après-vente fortes émotionnellement Développer son réseau de prescripteurs chez le client Savoir mobiliser les ressources aidantes par l'influence Mises en situation : formuler un argument avec la méthode CAB, lister les questions types en fonction du FEDAU, répertorier les objections possibles et les réponses, simuler des entretiens techniques complexes</p>
<p>Suite de parcours possible</p>	<p>Activité commerciale Les métiers communication projet Technico-commercial(e)</p>
<p>Éligible au CPF</p>	<p>Oui</p>

FINANCEMENTS

OPCO
OPCA
FAF
Pôle Emploi
La Région



CONTACTS



IFFP - Tour Belvédère SPACES
1 Cours Valmy 92 800 Puteaux



01 80 88 44 55



administration@iffp.pro