



Négociateur Télécom

CENTRE NATIONAL
DE **FORMATION AU**
TRÈS HAUT DÉBIT

17 bd du Vialenc | 15 000 AURILLAC | 04 71 45 40 40

www.formationfibroptique.fr

Lumière
Ondes
Téléphonie
Réseaux

Métier d'Avenir

Les missions du Négociateur Télécom

Sous la responsabilité de sa hiérarchie, le négociateur Télécom élabore et planifie son plan d'action et/ou de prospection, mène des négociations commerciales dans ses différentes étapes (élaboration proposition, discussion, conclusion de la vente), gère et développe son portefeuille client.

Qualités requises

- Esprit de synthèse
- Pugnacité
- Bonne expression orale
- Esprit d'équipe
- Sens commercial des affaires



Organisation de la formation

Alternance sur 12 mois

- 1 semaine par mois au Campus pour une durée totale de 560 heures
- Contrat de professionnalisation sur 12 mois
- Possibilité formation dédiée pour un groupe (choix de l'alternance)

Pré-requis

- Diplôme Niveau IV et 6 à 12 mois d'expérience professionnelle
ou
- Une année d'étude post-Bac
ou
- Justifier de trois années d'expérience professionnelle

Public / Admission

- Salarié(e) en contrat de professionnalisation
- Etudiant(e) en formation initiale avec stage alterné
- Demandeur d'emploi (Financement Pôle Emploi, Conseil Régional)
- Salarié(e) en CIF (CDD ou CDI), en période de professionnalisation
- Congés Personnel Formation, CSP

8 bonnes raisons de choisir le Campus Negoventis

- Une formation et un diplôme national en prise directe avec l'entreprise
- Un référentiel bâti par des professionnels
- Des enseignants chefs d'entreprise ou consultants auprès des entreprises
- Des références sur son CV
- Un nouveau métier en pleine expansion
- Le Campus : un centre de formation moderne et fonctionnel - mise en situation appartement témoin - plateforme fibre optique
- Plateforme fibre optique intérieur, extérieur, appartement témoin, mise en situation
- Partenariat pour des hébergements à moindre coût



Négociateur Télécom

Programme

Le contenu de la formation est découpé en blocs de compétences d'une durée totale de 560 heures.

BLOC A - 105 heures

→ Concevoir un plan d'action opérationnel

- Créer une dynamique de groupe
- Analyser le plan d'action de la direction commerciale
- Analyser son secteur d'intervention et son portefeuille clients
- Définir la cible à atteindre et les actions à mener
- Utiliser les technologies d'information et de communication

BLOC B - 105 heures

→ Mettre en œuvre une démarche de prospection

- Choisir et planifier les actions à mettre en œuvre
- Recueillir et analyser des informations sur les entreprises
- Mener les actions de prospection
- Suivre et évaluer les actions de prospection
- Communiquer pour mieux vendre

BLOC C - 140 heures

→ Négocier et suivre une vente

- Conduire des entretiens de vente
- Développer un argumentaire et gérer les objections

- Construire une proposition commerciale sur mesure
- Collaborer à la rédaction du contrat de vente et appliquer la réglementation
- Effectuer le suivi de la vente
- Faire face aux stratégies et tactiques des acheteurs
- Connaître son contrat de travail

BLOC D - 91 heures

→ Gérer un portefeuille client

- Assurer une veille commerciale sur son secteur
- Fidéliser et développer ses comptes clients
- Optimiser son portefeuille client : orienter son action
- Intégrer les composantes financières et de gestion dans la démarche commerciale

BLOC E - 105 heures

→ La Fibre optique au coeur des négociations commerciales

- Connaître la fibre optique
- La réglementation et le rôle des différents intervenants d'un projet
- Travaux pratiques pour saisir la complexité de la fibre optique
- Recueillir les informations terrains et les partager. Identifier les personnes clefs et entretenir les contacts
- Construire son argumentaire sur l'intérêt de la fibre optique
- Répondre aux objections techniques et sécuriser l'engagement client
- Coûts de la réalisation d'un réseau
- Valoriser ses réalisations



CENTRE NATIONAL
DE FORMATION AU
TRÈS HAUT DÉBIT

17 bd du Valenc | 15 000 AURILLAC | 04 71 45 40 40

www.formationfibroptique.fr

