



UIMM

PÔLE FORMATION
Limousin

LA FABRIQUE
DE L'AVENIR

BACHELOR NAI

Négociateur d'Affaires Industrielles

“ Le (la) Négociateur(trice) d'Affaires négocie en toute autonomie auprès d'une cible composée exclusivement de professionnels, utilisateurs, revendeurs-distributeurs ou prescripteurs. Sa double compétence technique et commerciale lui permet de contribuer activement au développement du chiffre d'affaires de son entreprise. ”



OBJECTIFS

- Elaborer la stratégie commerciale sur son secteur d'intervention
- Etablir le plan d'action commerciale et de prospection
- Lancer un nouveau produit ou service
- Mener des négociations commerciales complexes
- Construire des offres personnalisées
- Relayer en interne les informations stratégiques fiables et pertinentes
- Gérer et fidéliser les clients dans la durée
- Réaliser des actions marketing direct : mailing, phoning
- Participer à des salons professionnels



APTITUDES REQUISES

- Aisance relationnelle
- Autonomie
- Dynamisme
- Fibre commerciale
- Mobilité
- Organisation
- Ouverture d'esprit



SECTEURS D'ACTIVITES

- Mécanique et métallurgie
- Electrique et Electronique
- Solutions Energétiques
- Automobile
- Numérique et informatique
- Tous les produits et services industriels

TARIF

- Possibilité de prise en charge à 100% par les OPérateurs de COmpétences

DÉLAIS D'ACCÈS

- Début de la formation en septembre

DURÉE

- Formation sur 1 an (525 heures)

DÉROULEMENT

- 2 semaines en entreprise et 1 semaine en centre de formation
- 14 semaines en centre par an

PRÉREQUIS

- Etudiant, salarié ou demandeur d'emploi d'un Bac +2 Technologique
- Salarié ou demandeur d'emploi de niveau Bac +2 et justifiant de 3 ans d'expérience professionnelle

MÉTHODES MOBILISÉES

- Cours en présentiel
- Travaux dirigés
- Easi (plateforme d'e-learning)
- Pédagogie par projet

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluations formatives
- Conseil de progrès semestriel
- Evaluations certificatives conformément au règlement d'examen
- Délivrance d'un portefeuille de compétences

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES

- Mastère

ACCESSIBILITÉ POUR PERSONNE EN SITUATION DE HANDICAP

- Adaptation des parcours, des modalités pédagogiques et des moyens d'évaluation
- Locaux accessibles pour personnes à mobilité réduite

CONTENU DE LA FORMATION

ÉFFICACITÉ COMMERCIALE

- Maîtriser les mécanismes de la négociation en B to B
- Approcher les négociations complexes et négociations en situation conflictuelle
- Adapter sa démarche commerciale aux spécificités des grands comptes industriels
- Comprendre les enjeux, les stratégies et les techniques des acheteurs professionnels
- Réaliser ou participer à la réalisation d'actions de marketing direct
- Maîtriser les techniques et outils d'organisation commerciale

FORMATION GÉNÉRALE

- Comprendre la démarche marketing en B to B et ses interactions avec l'action commerciale
- Participer à la stratégie de l'entreprise
- Comprendre et utiliser les principaux outils de gestion
- Connaître les implications juridiques des situations commerciales courantes
- Comprendre les fondements d'un management motivant
- Maîtriser l'utilisation d'Internet et des logiciels courants (Word, Excel, Powerpoint).
- Faire face aisément aux situations commerciales les plus fréquentes en anglais

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL ET ACCOMPAGNEMENT

- Mettre en application les techniques commerciales apprises, en étant accompagné(e) par un tuteur entreprise et un tuteur pédagogique

Nouvelle formation, les indicateurs de résultats ne sont pas disponibles

CFAI Limousin - Site de Brive

4, rue Bernard-Courtois
19100 Brive-la-Gaillarde

☎ 05 55 29 57 05

✉ c.oto@formations-industrieslimousin.fr

🌐 www.formations-industrieslimousin.fr

Partenariat avec SUP de Vinci