

# Formation Passer de technicien à technico-commercial

## Objectifs de la formation Technico-Commercial

La culture commerciale ne peut plus se limiter aux croyances anciennes : « il a dû bagout, alors il est bon vendeur », « j'ai des bons produits alors ils vont se vendre facilement ». Elle doit se penser, se structurer et s'exercer régulièrement en fonction des contraintes de l'environnement, du projet de l'entreprise, du marché, et de la maturité des équipes. Sans abandonner ses connaissances techniques, le technico doit évoluer de façon constante à travers des comportements orientés client.

Concrètement, à l'issue de cette formation technico-commercial, vous serez capable de :

- Appréhender les outils d'organisation pour définir précisément leur stratégie commerciale,
- Appréhender les méthodes de négociation pour être suffisamment à l'aise dans leur fonction de technico-commercial,
- Qualifier une offre et y répondre avec pertinence,
- Adapter leurs comportements en fonction des différentes typologies de clients/prospects.

## À qui s'adresse cette formation ?

### Public :

Cette formation technico-commerciale s'adresse à toutes personnes issues de la technique et désireuses de prendre des fonctions de technico-commerciales ainsi qu'aux technico-commerciaux déjà en poste voulant améliorer leurs connaissances

### Prérequis :

---

**Capital Social:** 50000 DT **MF:** 1425253/M/A/M/000 **RC:** B91211472015  
**Tél. / Fax.:** +216 73362 100 **Email:** contact@itgate-training.com **Web:** www.itgate-training.com  
**Adresse :** 12 Rue Abdelkadeur Daghrrir - Hammam Sousse 4011 – Tunisie

Avoir un secteur géographique défini avec un portefeuille clients/prospects existant

## Contenu du cours Technico-Commercial

### Les caractéristiques du technico-commercial

Ses rôles et missions, les différences entre technicien et commercial Ses atouts, les qualités requises, ses styles de vente Identifier et traiter les résistances au changement pour adhérer à la fonction Exercices : Réflexion sur les différences entre technico et commercial. Test d'auto-évaluation des styles de vente

### S'organiser et mettre en œuvre les actions commerciales

Analyser le potentiel de prospection de son secteur et son marché pour contribuer à l'évolution de l'offre commerciale et développer les ventes Organiser son plan d'actions commerciales en fonction de ses objectifs, des affaires en cours Mettre en œuvre des actions de suivi pour fidéliser le client. Exercices : Avoir une photographie précise de son secteur, de la répartition des potentiels d'achat et définir ses objectifs de vente

### Se positionner sur un projet en mode consultation

Identifier la demande, la définir et construire la solution Qualifier l'opportunité : identifier les critères décisionnels et le degré concurrentiel Rédiger la proposition commerciale et préciser les éléments différenciants Mettre en avant le ROI de la proposition Exercices : Atelier en sous-groupe pour définir les critères pertinents de la faisabilité de la réponse à l'offre. Comment rédiger une proposition convaincante ? apprendre à calculer le ROI.

### Apprendre à défendre son offre en face à face

Présenter une solution technique et mettre en avant les motivations du prospect Répondre aux objections Négocier la proposition commerciale, connaître ses marges de man œuvres Prévoir une solution de repli Conclure en dynamique et projeter son prospect sur le moyen et long terme Exercices : Mise en situation pour présenter ses arguments en appui des motivations du prospect. Les techniques de traitement d'objections. Jeux de rôle sur les techniques de conclusion

## Travaux Pratiques

Apport de méthodes et exercices pratiques en groupe et sous-groupe. Mises en situation filmées et débriefées individuellement