

ATTRAPE TA FORMATION



-  **Adresse** : 12 rue des Chauffours, 95000 Cergy
 **SIREN** : 915 037 014 | **SIRET** : 915 037 014 00023
 **Email** : attrapetaformation@gmail.com
 **Téléphone** : 07 59 27 57 74





Catalogue des Vidéos Pratiques Associées aux Modules

TP – Négociateur Technico-Commercial (RNCP39063)
ATTRAPE TA FORMATION



Module 1 : Assurer une veille commerciale

- Vidéo 1 : [Comment faire une veille commerciale efficace ?](#)
 Objectif : comprendre comment repérer les évolutions du marché et analyser ses concurrents.
 - Vidéo 2 : [Utiliser Google Alerts et LinkedIn pour sa veille BtoB](#)
 Objectif : paramétrer et automatiser sa veille commerciale.
-




Module 2 : Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales

- Vidéo 3 : [Construire un plan d'action commercial simple et performant](#)
 Objectif : structurer et planifier ses activités commerciales.
 - Vidéo 4 : [Fixer des objectifs commerciaux SMART](#)
 Objectif : apprendre à poser des objectifs mesurables, réalistes et motivants.
-

Module 3 : Prospecter un secteur défini

- Vidéo 5 : [Les bases du phoning commercial - Comment réussir son appel](#)
 Objectif : structurer un appel téléphonique de prospection.
- Vidéo 6 : [Rédiger un email de prospection qui convertit](#)
 Objectif : rédiger des emails d'approche efficaces.

ATTRAPE TA FORMATION

-  **Adresse** : 12 rue des Chauffours, 95000 Cergy
 **SIREN** : 915 037 014 | **SIRET** : 915 037 014 00023
 **Email** : attrapetaformation@gmail.com  **Téléphone** : 07 59 27 57 74


N° Déclarations d'activité : 11950885495

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

V1MAJ DU 12/12/2024


ATTRAPE TA FORMATION

-  **Adresse** : 12 rue des Chauffours, 95000 Cergy
-  **SIREN** : 915 037 014 | **SIRET** : 915 037 014 00023
-  **Email** : attrapetaformation@gmail.com
-  **Téléphone** : 07 59 27 57 74



- **Vidéo 7** : [Prospecter sur LinkedIn en 2024](#)
 Objectif : exploiter LinkedIn pour développer un portefeuille client.




Module 4 : Analyser ses performances commerciales

- **Vidéo 8** : [Créer et utiliser un tableau de bord commercial](#)
 Objectif : suivre et analyser ses indicateurs de performance.

Module 5 : Représenter l'entreprise et valoriser son image



- **Vidéo 9** : [La posture du commercial face aux clients](#)
 Objectif : adopter un comportement professionnel en rendez-vous.
- **Vidéo 10** : [Soigner son image commerciale en ligne et en physique](#)
 Objectif : maîtriser son image personnelle et professionnelle.

Module 6 : Concevoir une proposition technico-commerciale

- **Vidéo 11** : [Construire une proposition commerciale convaincante](#)
 Objectif : élaborer des offres claires et adaptées aux besoins client.

Module 7 : Négocier une solution technique et commerciale

ATTRAPE TA FORMATION

-  **Adresse** : 12 rue des Chauffours, 95000 Cergy
-  **SIREN** : 915 037 014 | **SIRET** : 915 037 014 00023
-  **Email** : attrapetaformation@gmail.com  **Téléphone** : 07 59 27 57 74

N° Déclarations d'activité : 11950885495



Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

V1MAJ DU 12/12/2024


ATTRAPE TA FORMATION

-  **Adresse** : 12 rue des Chauffours, 95000 Cergy
-  **SIREN** : 915 037 014 | **SIRET** : 915 037 014 00023
-  **Email** : attrapetaformation@gmail.com
-  **Téléphone** : 07 59 27 57 74




- **Vidéo 12** : [Techniques de négociation commerciale - conseils pratiques](#)
 Objectif : mener une négociation et conclure positivement.
- **Vidéo 13** : [Comment traiter efficacement les objections clients](#)
 Objectif : répondre aux freins exprimés par le client.




Module 8 : Réaliser le bilan, ajuster son activité et rendre compte

- **Vidéo 14** : [Suivre ses ventes et ajuster ses actions commerciales](#)
 Objectif : réaliser un reporting commercial efficace et proposer des plans d'actions correctives.

Module 9 : Optimiser la gestion de la relation client

- **Vidéo 15** : [Fidéliser ses clients : les bonnes pratiques](#)
 Objectif : mettre en place des actions de fidélisation efficaces.

ATTRAPE TA FORMATION

-  **Adresse** : 12 rue des Chauffours, 95000 Cergy
-  **SIREN** : 915 037 014 | **SIRET** : 915 037 014 00023
-  **Email** : attrapetaformation@gmail.com  **Téléphone** : 07 59 27 57 74

N° Déclarations d'activité : 11950885495

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

V1MAJ DU 12/12/2024