

CHARGÉ D'AFFAIRES À L'INTERNATIONAL

Certification professionnelle RNCP de niveau II, titre Négociateur d'Affaires reconnu par l'état et délivré par le CFA Sup de Vinci, en partenariat avec le CFAI Mecavenir



LES COMPÉTENCES

L'objectif de ce diplôme est de former pour les entreprises industrielles des cadres intermédiaires hautement qualifiés, ayant pour mission de :

Élaborer une stratégie de détections d'opportunités

Mener en autonomie des négociations complexes auprès d'une cible de professionnels

Créer un dispositif de veille en sélectionnant notamment les ressources digitales les plus pertinentes

Développer les soft skills indispensables à l'efficacité commerciale

LE MÉTIER

Ingénieur commercial, Technico-commercial, Chargé(e) d'affaires, Chef de vente à la GMS, Responsable comptes clés

Animé par le goût du challenge et le plaisir de la relation, le Négociateur d'Affaires met sa force de conviction, sa maîtrise de la négociation et ses compétences marketing et commerciales à l'ère digitale au service du développement de son entreprise.

LES SECTEURS D'ACTIVITÉ

Constructeurs et équipementiers automobiles, Aéronautique, Energie, Transport, Ingénierie, Services et conseils, Manufactures, Biens d'équipement...



LE PROGRAMME

NÉGOCIATION ET PERFORMANCE COMMERCIALE

Détection d'opportunités

- Stratégie commerciale et PAC
- Stratégie de génération en pré-leads à l'ère digitale
- Prospection directe : téléphone commercial, e-mailing, marketing direct
- Techniques d'achat : enjeux et processus d'achats
- Organisation commerciale
- Approche spécifique Grands comptes

Négociation

- Techniques de négociation centrées sur le client
- Négociation complexe
- Négociation en situation tendue ou conflictuelle
- Propositions et écrits commerciaux

Fidélisation

- Plan d'Actions et outils à l'ère digitale

COMPÉTENCES SUPPORT DU NÉGOCIATEUR D'AFFAIRES

- Informatique bureautique appliquée au commercial
- Stage au Royaume Uni pour la préparation du diplôme international BEST
- Anglais et interculturalité
- Gestion de projet industriel

ENVIRONNEMENT STRATÉGIQUE DU NÉGOCIATEUR D'AFFAIRES

- Management stratégique d'entreprise
- Marketing stratégique et opérationnel
- Gestion – Finance
- Droit des affaires
- Management commercial
- Géopolitique
- Responsabilité sociétale des entreprises (RSE)

SOFT SKILLS

- Communication orale et écrite (projet et certification Voltaire)
- Techniques de scène / Jeux d'acteur
- Écoconception

EVALUATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

- Projet industriel au sein de l'entreprise : étude de cas, outils méthodologiques de conduite de projet.
- Stage en entreprise en alternance avec les périodes d'enseignement

LES MODALITES

Nature de la formation

Certification professionnelle, inscrite au RNCP de niveau II, titre Négociateur d'Affaires (arrêté ministériel du 16/04/2014 paru au JO du 3/07/2014)

Durée

1 an en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Rythme d'alternance

2 semaines au CFA / 2 semaines en entreprise

Public visé

BAC+2 validé
Salarié dans le cadre de la VAE

Admission

Sur étude du dossier de candidature et entretien individuel de motivation

Frais d'inscription : 40 €.

Lieu de formation : CFAI MECAVENIR - PARIS LA DÉFENSE
12 bis rue des Pavillons - 92800 Puteaux - Tél : 01 55 23 24 24

Renseignements et inscriptions :



www.mecavenir.com



JOURNÉES PORTES OUVERTES TOUS LES MERCREDIS DE JANVIER À JUILLET DE 14H À 17H