

## Technico-commercial Bâtiment

Il est chargé de développer le chiffre d'affaires et maîtrise la technique de son produit. Capable de le vendre jusqu'au closing, il connaît le secteur du bâtiment et sait réaliser un devis simple. Il prend les mesures et les informations pour qu'un devis plus complexe soit réalisé.

Interlocuteur privilégié du client, il prospecte, développe et fidélise le portefeuille clients. Il dispose de la double compétence commerciale et technique.



Cette formation est née d'une forte demande d'entreprises.

Leurs témoignages se rejoignent :

« *J'ai des bons commerciaux mais ils ne connaissent rien au bâtiment* ».

« *On fait du chiffre mais la rentabilité et la satisfaction clients ne sont pas au rendez-vous* ».

« *J'ai de bons techniciens mais ils n'aiment pas vendre* ».

Cette formation apporte aux entreprises une réponse aux besoins de développement, de recrutement et de formation des technico-commerciaux.

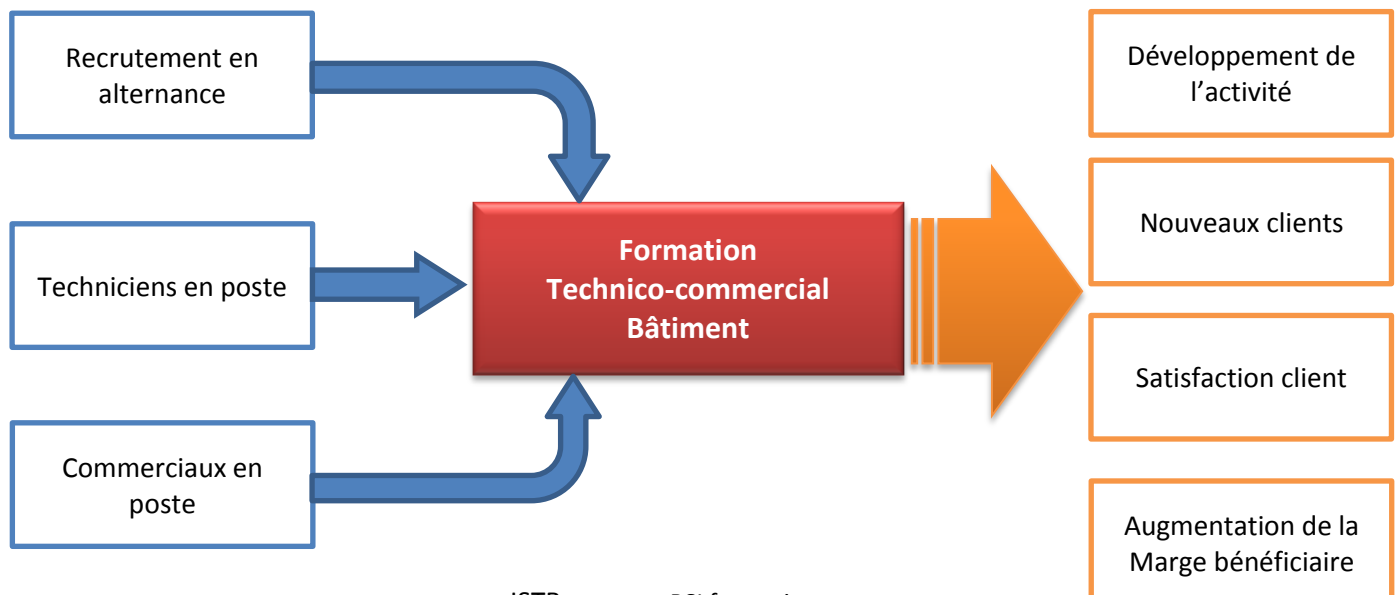
Elle est individualisée ce qui permet de faire évoluer un profil technique vers le commercial ou un profil commercial vers le technique.

### Public concerné

- Nouvel embauché en alternance dans l'entreprise  
Il met en pratique les acquis de la formation dans l'entreprise.
- Demandeur d'emploi
- Reconversion professionnelle
- Professionnel en poste  
En évolution interne, possibilité de parcours complet ou modulaire pour se perfectionner  
Parcours adapté en fonction des acquis et du profil du salarié

### Entreprises concernées

- Entreprises de bâtiment
- Industriels en lien avec le secteur du bâtiment
- Fournisseurs des entreprises du BTP
- Sociétés de location de matériel pour professionnels du BTP
- Sociétés d'intérim en lien avec le BTP
- Promoteurs immobiliers
- Constructeurs de maisons individuelles
- Toutes entreprises dont l'activité commerciale est en lien avec le secteur du BTP



## Objectifs

- Mettre en place ou optimiser la démarche commerciale
- développer le carnet de commande avec une prospection efficace
- Maîtriser les produits de l'entreprise et leur mise en œuvre afin de réaliser une proposition commerciale pertinente
- Négocier et conclure une affaire dans le respect de la stratégie de l'entreprise
- Utiliser les outils commerciaux 3.0 pour développer le chiffre d'affaire
- **Valider un Titre professionnel de Négociateur- Technico-commercial niveau 3** (Enregistré au RNCP)

## Programme

### ***Prospecter un secteur de vente, trouver de nouveaux chantiers, de nouveaux clients***

Module 1 – Technico-commercial dans le BTP : les clés du métier (4 jrs)

Module 2 – Prospecter et gagner de nouveaux clients (12 jrs)\*

### ***Définir le besoin client et élaborer des solutions***

Module 3 – Terminologie, techniques et matériaux tous corps d'états (12 jrs)

Module 4 – Règlements et pathologies du Bâtiment (RT2012, acoustique, HQE, accessibilité, incendie)(8 jrs)

Module 5 – Découvrir, analyser et comprendre les besoins du client (3 jrs)\*

### ***Etablir et présenter une offre technique (neuf et réhabilitation)***

Module 6 – Etablir un devis, répondre à un appel d'offre sur un projet de construction neuf (12 jrs)

Module 7 – Marchés de Travaux et Droit commercial (4 jrs)

Module 8 – Etablir un devis sur un projet existant en réhabilitation et en rénovation énergétique (10 jrs)

Module 9 – Réussir ses présentations clients (6 jrs)\*

Module 10 – Devis et suivi commercial sur informatique (9 jrs)

### ***Négocier, conclure une vente, fidéliser ses clients***

Module 11 – Réussir une négociation, défendre ses prix et conclure une vente (12 jrs)\*

Module 12 – Fidéliser ses clients : les meilleures techniques (4 jrs)\*

### ***Gérer et optimiser l'activité commerciale***

Module 13 – Gérer, contrôler et piloter un plan d'actions (12 jrs)\*

Module 14 – Optimisez sa stratégie, gérer son temps et ses priorités (5 jrs)\*

### ***Valider un Titre Professionnel Négociateur technico-commercial de niveau 3***

Module de synthèse (6 jrs)\*

Préparation et Validation des acquis, passage des épreuves du Titre Professionnel (12 jrs)\*

\* Modules obligatoires dans le cadre du Titre Négociateur technico-commercial

Durée : 131 jours (903 heures) – Alternance : 2 semaines formation – 3 semaines entreprise puis 1 semaine / mois  
Certifiant ou perfectionnement – Spécialisation / activité / métiers / corps d'état  
Lieu : Croix (59) / Saint Nazaire (44) - Financement : Nous consulter

ISTB – groupe BSI formations –

154, rue Gustave Dubled – 59170 CROIX - Tél : 03.20.73.27.73 – Fax : 03.20.73.27.07 – Email : [contact.nord@istb.org](mailto:contact.nord@istb.org)  
4 rue Fernand Nouvion – 44600 SAINT-NAZAIRE - Tél : 02.40.11.15.30 – Fax : 02.40.11.15.36 – Email : [contact@istb.org](mailto:contact@istb.org)