

FICHE METIER :

NEGOCIATEUR TECHNICO- COMMERCIAL

Le/la négociateur/trice technico-commercial/e (NTC) est aussi bon technicien que commercial par une connaissance technique des produits/services dont il/elle a la mission et par l'établissement d'une stratégie commerciale permettant de développer les ventes et fidéliser les clients. Il/elle intervient tout au long du cycle de vente, aussi bien entre particuliers qu'entre professionnels : prospection de la clientèle, réalisation de solution technique adaptée, création de proposition commerciale, conclusion de contrat après négociation. Une grande partie de son travail se fait sur le terrain, auprès de la clientèle.



Accès au métier : Les formations

- ✓ [TITRE PROFESSIONNEL négociateur technico-commercial](#)



Débouchés

C'est un profil très recherché dans de nombreux secteurs d'activité. La réussite dans le poste ouvre de nombreuses opportunités de développer sa carrière.

Carnet d'adresses :

Lieux des centres de formation en Guadeloupe


TP Négociateur technico-commercial

 97122 Baie-Mahault

DISTRICOM FORMATION

La Pointe de Jarry

CWTC – 3^{ème} étage


 0590.25.32.43

 info@districomformation.com

 97110 Pointe-à-Pitre

KLG CARAIBES

13, quai Lefèbre

 0590.93.27.60

 contact@klgcaribes.com