

Document d'accompagnement thématique

REFERENTIEL
D'ACTIVITES
BTSA TC



Réseau des Délégués Régionaux Ingénierie de Formation (DRIF)

Diplôme : Brevet de Technicien Supérieur Agricole Technico Commercial

Champ de compétences
Négociation commerciale

Situations professionnelles significatives :

- Elaboration d'une stratégie de négociation
- Conduite de l'entretien
- Suivi des ventes et des achats
- Conseils spécifiques aux produits

Finalité : Conclure des offres d'achats et de vente satisfaisantes pour les parties prenantes en s'appuyant sur l'expertise du produit et de la filière

Responsabilité / autonomie :

Le titulaire de l'emploi travaille en étroite collaboration avec son supérieur hiérarchique. Il travaille en autonomie dans le cadre d'un plan d'actions commerciales défini et validé par le responsable de secteur.

Le titulaire de l'emploi est responsable de la prospection, des visites aux clients sur un secteur géographique dont il a la charge et de la négociation vente de produits auprès des clients.

Il peut également être responsable de la négociation achat auprès des fournisseurs.

Son autonomie est importante dans l'organisation de son travail. Il assure aux clients la conformité des solutions techniques proposées ainsi que la conformité à la réglementation ainsi qu'aux normes en vigueur.

Il est également responsable du suivi et de la fidélisation de la clientèle.

Dans sa relation avec les clients, il respecte les règles d'éthique des affaires.

Environnement de travail :

Le titulaire de l'emploi travaille en relation avec des partenaires extérieurs : clients, fournisseurs, prestataires, sous-traitants. Il peut être itinérant, dans le cadre de la prospection et des visites régulières de ses clients ou fournisseurs. Dans ce cas, ses déplacements sont nombreux, et il peut être amené à se déplacer fréquemment et à être éloigné de son domicile sur plusieurs jours.

Le technico-commercial peut être également sédentaire quand il gère un point de vente ou bien lorsqu'il gère son portefeuille client à distance.

Indicateurs de réussite / critères d'appréciation

- Nombre de clients prospectés
- Taux de conversion des prospects en clients
- Nombre de négociations abouties
- Pourcentage de marges dégagées
- Volume d'affaires
- Suivi du tableau de bord de vente et des achats ou contrats
- Satisfaction des clients
- Fidélisation des clients

Savoir-faire de base

- Mettre en œuvre un plan de prospection
- Adapter les propositions aux prospects et clients
- Prendre en compte les exigences du client pour ajuster l'offre
- Conduire un entretien de négociation
- Conseiller les acheteurs
- Utiliser les outils digitaux
- Planifier les achats
- Négocier les tarifs et les services auprès des fournisseurs
- Mettre en œuvre des procédures d'achats et de vente
- Régler les litiges simples, notamment liés aux impayés
- Trouver des consensus
- Rédiger des rapports d'activité
- Suivre régulièrement les clients

Savoirs (de référence cités par les professionnels)

- Négociation technico-économique
- Communication interpersonnelle
- Technologie des produits
- Certifications des produits
- Environnement économique et juridique
- Communication en langue vivante

Savoir-faire consolidé par l'expérience

- Piloter des affaires complexes
- Négocier dans le cadre d'affaires à forte valeur ajoutée ou à fort volume
- Elargir le champ professionnel
- Gérer l'agressivité et les tensions
- Analyser les causes de satisfactions ou de rejets des clients
- Anticiper les évolutions du marché
- Actualiser les connaissances techniques
- Régler des litiges avec les clients ou les fournisseurs
- Gérer les grands comptes, négocier en centrale d'achat ou de référencement

Comportements professionnels

- Avoir une force de conviction
- Aisance relationnelle
- Agir avec méthode et éthique
- Goût pour le challenge
- Autonomie
- Avoir le sens des responsabilités
- Faire preuve d'ouverture d'esprit
- Maîtrise de soi
- Sens de l'écoute
- Faire preuve de pédagogie avec les clients/fournisseurs
- Avoir le sens de l'observation : curiosité
- Posture professionnelle : avenant, empathique, détendu
- Persévérance
- Être force de proposition
- Être stratège