

TITRE PROFESSIONNEL NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Certification de niveau 5 - Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion - Code RNCP 34079

Le négociateur technico-commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect politique commerciale de l'entreprise.

Il élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.

Il prospecte à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Il conçoit et négocie des solutions techniques de produits ou de prestations de service.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Etre en capacité d'élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini et prospecter et négocier une proposition commerciale.

PRÉREQUIS

- Être titulaire ou avoir le niveau d'un diplôme de niveau 4
- Avoir de l'expérience professionnelle, ou réalisé un stage en entreprise de 15 jours minimum
- Autonomie, réactivité, rigueur, capacités relationnelles et d'expression orale, excellente présentation

MODALITÉS D'ACCÈS formation et recrutement

- Dossier de candidature
 - Entretien individuel
 - Tests de prérequis
 - Signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Le + INFREP :** Nous vous accompagnons dans votre recherche d'employeurs grâce à nos « Ateliers Alternance ». Renvoyez-nous rapidement votre dossier de candidature afin d'y être invité !

SUITE DE PARCOURS

Cette formation prépare une insertion directe en emploi

PERSPECTIVES professionnelles

Technico-commercial(e),
Chargé(e) d'affaires,
Attaché(e)
commercial(e)

609 HEURES

Durée prévisionnelle du
contrat d'apprentissage :
12 mois.

Entrées et sorties
permanentes

ALTERNANCE

6 jours de formation par mois

Tous les lundis et 2 autres jours
à définir avec les employeurs

Tarif et Financement

Prise en charge par l'OPCO
de l'employeur sur la base
du tarif défini par France
Compétences

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Alternance entre formation en centre et période d'entreprise
- Parcours modulaire individualisé
- Pédagogie active reconstituant l'univers du travail et le contexte de l'activité
- Mobilisation partielle de la formation à distance possible

Nos formateurs sont des experts de leur secteur professionnel, et d'anciens acteurs aguerris en entreprise.

MODALITÉS DE SUIVI

- Test de positionnement
- Livret de progression pédagogique
- Accompagnement dans la recherche d'entreprise
- Suivi tutorat
- Suivi téléphonique à 3 et 6 mois



Locaux accessibles
aux normes ERP
5^{ème} catégorie et PMR
Référentes Handicap :
Noémie REYNARD
Magali THIERRY

%

Réussite
aux examens

%

Abandon

%

Rupture

%

Poursuite
d'études

%

d'insertion professionnelle
A 6 mois

Pas de session antérieure de
référence, 1^{ère} promotion en
cours

%

Satisfaction
des stagiaires

PROGRAMME

Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Organiser un plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

Prospecter et négocier une proposition commerciale

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négociation d'une solution technique et commerciale

RÈGLEMENT D'EXAMEN

Les compétences des candidats sont évaluées par le jury au vu :

des modalités d'évaluation présentées dans le tableau

du dossier professionnel et de ses annexes éventuelles

des résultats des évaluations passées en cours de formation

MODALITÉS	DURÉE	ORGANISATION
Mise en situation professionnelle	4h30	<ul style="list-style-type: none"> • 3h20 de préparation • 1h10 de mise en situation orale face à un jury
Entretien technique	0h30	<ul style="list-style-type: none"> • 0h20 de préparation • 0h10 de questionnement oral face à un jury
Questionnements à partir de production(s)	0h30	<ul style="list-style-type: none"> • 0h30 de questionnement oral face à un jury
Entretien final	0h20	<ul style="list-style-type: none"> • 0h20 d'entretien oral avec le jury

La validation du Titre Professionnel peut être totale ou partielle (un ou plusieurs blocs de compétences).

MAJ 01/06/23