

PROGRAMME DE FORMATION

Titre Professionnel de Négociateur
technico commercialTitre Professionnel de niveau 4 (bac)
de Négociateur technico commercial
Inscrit au RNCP34079Objectifs :

- Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- Prospector et négocier une proposition commerciale

Public et pré-requis :**Public**

Toute personne désireuse d'exercer le
métier de négociateur technico
commercial

Prérequis

Niveau bac pro commercial ou titre
professionnel de niveau 4 (attaché
commercial ou commercial) ou
équivalent et un an minimum
d'expérience dans le métier.
Permis de conduire B (véhicules légers)
recommandé pour l'exercice du métier et
pour la période de stage en entreprise.

Métiers visés

- Chargé d'affaires
- Technico-commercial

Poursuite de parcours / Passerelles :

- > Responsable de petite et moyenne structure (TP) - Niveau 5
- > Manager d'Unité Marchande (TP) - Niveau 5

Passerelle : Se référer à la Fiche RNCP sur le site de France Compétences :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35233/>

● Formation disponible en : Présentiel Distanciel Mixte

Méthode pédagogique :

- | | |
|---|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> Etude de cas | <input type="checkbox"/> Caméscope |
| <input checked="" type="checkbox"/> Exercices d'application | <input type="checkbox"/> Film vidéo |
| <input checked="" type="checkbox"/> Jeux de rôles | <input checked="" type="checkbox"/> Support digital |
| <input checked="" type="checkbox"/> Paper-board | <input checked="" type="checkbox"/> Applications WEB |

Durée

641 heures
Durées indicatives et
ajustables en fonction des
besoins des personnes.

Tarif

Contactez nous pour
obtenir un devis

Participants

Maximum 10
participants

Programme :

- La formation se compose de 2 modules, complétés par 2 périodes en entreprise.
- Période d'intégration. Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation (1 semaine).
- Module 1. Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini : veille commerciale pour analyser l'état du marché - organisation d'un plan d'actions commerciales - mise en œuvre des actions de fidélisation- réalisation du bilan de l'activité commerciale et compte rendu (9 semaines).
- Période en entreprise (5 semaines).
- Module 2. Prospector et négocier une proposition commerciale : prospection physique et à distance d'un secteur géographique déterminé - conception d'une solution technique appropriée aux besoins détectés - négociation d'une solution technique et commerciale (11 semaines).
- Période en entreprise (5 semaines).
- Session de synthèse du parcours professionnel et d'examen (2 semaines).

Certification

- L'ensemble des modules (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT) de négociateur technico-commercial.
- Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules :
- CCP - Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini = module 1
- CCP - Prospector et négocier une proposition commerciale = module 2
- A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter à l'autre CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre
- Cette certification professionnelle est délivrée par le Ministère du Travail du plein emploi et de l'insertion et enregistrée le 30/12/2015. (date d'échéance de l'enregistrement le 15/12/2027).

Accessibilité

Inscription toute l'année, positionnement Dossier, Tests et/ou entretiens en amont de la formation

Délais d'accès à la formation sur demande 1 mois avec un minimum de 8 stagiaires

Nous contacter pour toute demande d'adaptation spécifique pour les personnes en situations de handicap