

Commerce - vente - distribution

Négociateur technico-commercial

Types d'emplois accessibles : - Technico-commercial -;Responsable grands comptes;Responsable d'affaires;Key account manager;Chargé clientèle B2B;Chargé d'affairesB;Chargé de développement commercial;Commercial B2B;Business developer;Sales account executive

DURÉE

7 mois environ (1 085 heures). Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes.

POUR QUI ?

Tout public

MODALITÉ DE LA FORMATION

Présentiel

VALIDATION DE LA FORMATION

Titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT) de négociateur technico-commercial.Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences.

Il est aussi bon technicien que commercial. Capacité à convaincre, sens du client, goût du challenge le négociateur technico-commercial a la culture du résultat. Son objectif : développer l'entreprise. De l'étude de marché à l'analyse de ses résultats, il ne laisse rien au hasard.

VOTRE FORMATION

PRÉREQUIS

Niveau bac pro commercial ou titre professionnel de niveau 4 (attaché commercial ou commercial) ou équivalent et au moins 6 mois 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.

OBJECTIFS

- 1. Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
- 2. Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

PROGRAMME DE FORMATION

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. Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre: veille commerciale; conception et organisation du plan d'actions commerciales; Prospection d'un secteur défini; analyse des performances, élaboration et mise en œuvre des actions correctives (8 semaines).

Période en entreprise pour certification (5 semaines).

Module 2. Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client : représentation de l'entreprise et valorisation de son image ; conception d'une proposition technique et commerciale ; négociation d'une solution technique et commerciale ; réalisation du bilan, ajustement de son activité commerciale ; optimisation de la gestion de la relation client (11 semaines).

Période en entreprise pour certification (5 semaines).

Période de certification (1 semaine).

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/ bloc de compétences - Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvreCCP/ bloc de compétences - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client. 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.

RÉFÉRENCE AFPA

10868

CODE RNCP

39063

RÉSULTATS

Données 2024

- 86,7% de stagiaires satisfaits
- 81,1% d'accès à l'emploi dans les 6 mois
- 90,4% de réussite au titre professionnel

Sources et méthodes de calcul

ACCESSIBILITÉ AUX PSH

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours.

> Pour en savoir plus

ACCÈS À LA FORMATION

Selon le dispositif d'accès à la prestation, ses modalités peuvent comporter une ou plusieurs des étapes suivantes :

- information individuelle ou collective,
- dossier de demande de formation,
- identification, voire évaluation des

acquis,
- entretien individuel de conseil en formation,
de façon à définir le parcours le plus adapté
entre un parcours standard, un parcours
raccourci ou un parcours renforcé.

Le délai d'accès aux prestations dépend de
la programmation sur nos différents sites et
des places disponibles, en constante
évolution.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis

- En cours de formation

Evaluation périodes d'application pratique

- Bilan de la période en entreprise

Certification TP, CCP

Délibération du jury sur la base :

- du dossier Professionnel
- des résultats aux épreuves de la
session d'examen
- de la mise en situation professionnelle
- de l'entretien final

Evaluation satisfaction

- Enquête de satisfaction stagiaire

INDICATIONS COMPLEMENTAIRES IMPORTANTES

Nous vous invitons à consulter le site
internet de France Compétences (<https://www.francecompetences.fr>) en
précisant le code RNCP de la formation
(indiqué dans le programme téléchargeable
sur la page internet de la formation), pour
accéder à des informations sur la
certification, en particulier :

- nom du certificateur
- date d'enregistrement de la certification
- taux d'insertion dans l'emploi et dans le
métier
- passerelles vers d'autres certifications

> Consultez le site de France Compétences

QUALIFICATION DE NOS INTERVENANTS

Les formateurs intervenants sont titulaires
de certifications et/ou

LES FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Pour ceux qui souhaitent s'installer à leur compte, formation : parcours créateurs
d'entreprise.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé
Moyens pédagogiques : Kit Pédagogique - Documents écrits – Diaporama - Supports "clé
en main" - Supports audio et visuels - Outils multimédias
Notre espace de formation dispose d'outils de formation modernes et performants
comprenant :
- Des salles polyvalentes
- Des salles informatiques offrant l'accès à la plateforme numérique de formation Métis
- Matériel audio-visuel : vidéo projecteur...
- Ressources documentaires
Plateau technique dédié qui reconstitue les conditions de réalisation des gestes
professionnels ; conforme au Référentiel d'évaluation des Titres professionnels et CQP

PARCOURS DIPLOMANT / TITRE PROFESSIONNEL

qualifications professionnelles cohérentes
avec les objectifs professionnels de la
formation ou la certification visée, ainsi
qu'une expérience professionnelle
suffisamment adéquate