

Certifeco.

NÉGOCIATEUR

TECHNICO-COMMERCIAL

Titre professionnel de niveau 5 (Bac+2)
RNCP 34079



LIEUX

Montpellier
Agde

RYTHME

Formation
en alternance

PRÉREQUIS

Niveau 4
(Bac ou équivalent)

FORMAT

Formation en
présentiel

LE MÉTIER

Le négociateur technico-commercial effectue une veille commerciale pour obtenir des informations sur l'évolution du marché, de la concurrence et des avis clients. Il contacte les prospects/clients par différents moyens pour obtenir des rendez-vous, recueille des informations sur leurs besoins et qualifie les contacts. Il met à jour le fichier des prospects/clients et crée un profil adapté aux réseaux sociaux pour mettre en valeur l'image de l'entreprise. Il mène des entretiens en face à face avec des prospects/clients, construit une

argumentation individualisée, négocie et conclut la vente. Il anime également des communautés via les réseaux sociaux et professionnels, par l'envoi de courriel, par téléphone et lors de rencontres. Le négociateur technico-commercial est en relation avec son supérieur hiérarchique, les membres de l'équipe commerciale et les services techniques. Il dispose d'une large autonomie d'organisation de son activité et doit respecter les procédures, l'éthique et la responsabilité sociétale de l'entreprise.

OBJECTIF DE LA FORMATION

L'objectif de cette formation est de maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier de négociateur technico-commercial et valider le Titre Professionnel de niveau 5 (Bac+2).
A l'issue de la formation, vous devez être capable de :

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

PROGRAMME DE LA FORMATION

La formation se compose de 2 blocs de compétences, complétés par des périodes en entreprise.

CCP 1

ELABORER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE OMNICANALE POUR UN SECTEUR GÉOGRAPHIQUE DÉFINI

- Organiser un plan d'actions commerciales.
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation.
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte.

CCP 2

PROSPECTER ET NÉGOCIER UNE PROPOSITION COMMERCIALE

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique.
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés.
- Négocier une solution technique et commerciale.

ACCESSIBILITÉ



Délais d'accès

- Un délai de 15 jours minimum avant l'entrée en formation est nécessaire à l'instruction de la demande d'inscription.

Modalités d'accès

- Dans ce délai, le candidat doit remplir un dossier de candidature, fournir la copie de ses diplômes ou titres obtenus et un CV à jour. Une fois ces documents renvoyés, le service pédagogique prend contact avec le candidat pour valider ou invalider son inscription sur le parcours de formation.

Personnes

- Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez signaler votre situation au référent handicap de l'école afin d'obtenir des adaptations pour votre action de formation ou les épreuves d'évaluations.

Référente handicap : Mme Suzanne NEVES

Email : formation@certifeco.fr

ORGANISATION PEDAGOGIQUE



MÉTHODES PEDAGOGIQUES

- Cours en présentiel
- 15 apprenants maximum par classe présentiel
- Parcours individualisé en distanciel
- Enseignement par des professionnels
- Apport de connaissances par exercices pratiques et mises en situation
- Accès à une plateforme de ressources numériques

ÉQUIPEMENTS

- Salle banalisée avec vidéoprojecteur
- Centre de ressources à disposition

MODALITES DE SUIVI ET D'INDIVIDUALISATION

- Feuille de présence
- Entretiens individuels

MODALITES D'ÉVALUATION ET DE CERTIFICATION

Avant la formation :

- Test de positionnement
- Entretien de positionnement

Pendant la formation :

- Évaluation en cours de formation
- Entretiens individuels de suivi en formation

Après la formation :

- Examen final = passage de la certification
- Mise en situation professionnelle (écrite et/ou oral)
- Entretien individuel avec un jury composé de professionnels
- Possibilité de valider un/des blocs de compétences
- Certificat de réalisation de l'octroi de formation
- Formulaire d'évaluation de la formation

ADMISSION

ALTERNANCE



PRÉSENTIEL



- 12 mois
- Petit groupe (15max)
- 2j en centre / 3j en entreprise

TARIF

Selon barème FRANCE COMPÉTENCES

FINANCEMENT

Pris en charge par l'OPCO

ACCESSIBILITÉ



ÉQUIVALENCES, PASSERELLES SUITES DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

- Niveau équivalent obtenu à l'issue de la certification : Bac+2
- Possibilité d'intégration un niveau 6 (Bac+3)

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des technico-commerciaux pour leur développement.

MÉTIERS VISÉS

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires

CODE(S) ROME

- D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises
- D1407 - Relation technico-commerciale



AGDE

6 avenue du Grand Large
34300 AGDE
07 66 18 42 28

MONTPELLIER

429 rue de l'Industrie
34078 MONTPELLIER
07 49 02 70 11

www.certifeco.fr