

Commerce - vente - distribution

# Négociateur technico-commercial

Types d'emplois accessibles : chargé d'affaires.,technico-commercial

## DURÉE

8 mois environ (1 155 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.

## PRIX NET DE TAXE EN EUROS

9 298€

Le prix de la formation est donné à titre indicatif. Des prises en charges totales ou partielles sont possibles en fonction des financements des entreprises ou de partenaires.

> Pour en savoir plus

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 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.

### OBJECTIFS

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

### 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. 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 oeuvre 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).

## RÉFÉRENCE AFPA

10868

## CODE RNCP

34079

## RÉSULTATS

Données 2022

83,5% de stagiaires satisfaits

78,3% d'accès à l'emploi dans les 6 mois

93,3% 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,

## 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

POUR EN SAVOIR PLUS

INSCRIVEZ-VOUS



afpa.fr

3936 Service gratuit  
prix affa

- 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. Vous pouvez consulter en ligne les dates programmées pour chaque site et contacter un conseiller client au 3936 pour plus d'informations.

## 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.

## LES FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Pour ceux qui souhaitent s'installer à leur compte, formation : parcours créateurs d'entreprise En fonction de votre projet, si vous souhaitez poursuivre votre parcours de formation, prenez contact avec l'un de nos conseillers, joignables au 3936.

## 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 : caméscope, vidéo projecteur...
- Ressources documentaires

Plateau technique dédié qui reconstitue les conditions de réalisation des gestes professionnels ; conforme aux RC des TP et CQP

POUR EN SAVOIR PLUS

INSCRIVEZ-VOUS



afpa.fr

3936 Service gratuit  
à prix appel