

## PARCOURS DIPLÔMANT Titre professionnel

Commerce - vente -  
distribution

### Négociateur technico-commercial

Réf. produit : 10868

Formacode : 34572 ; 34573 ; 34561 ; 34581 ; 34593

ROME : D1402 ; D1407

CPF : 320925

#### Titre professionnel

Négociateur technico-commercial

#### Autres appellations emploi

technico-commercial, chargé d'affaires.

#### Le métier

Dans le cadre d'objectifs fixés par son entreprise, le négociateur technico-commercial établit la stratégie commerciale du secteur dont il a la charge afin d'en développer les ventes et de fidéliser les clients. Il mène à bien chacune des affaires de ses prospects/clients : il conçoit la solution technique adaptée aux besoins repérés, élabore, négocie la proposition commerciale et conclut le contrat. Le secteur dont il a la charge correspond à un marché de produits ou de services spécifiques et à une zone géographique déterminée (au plan national, régional ou local). Il dispose d'une large autonomie dans l'organisation de son travail et la gestion de son secteur mais, concernant les offres commerciales, il en réfère à sa hiérarchie qui se détermine sur l'opportunité d'y répondre. Il élabore les solutions proposées en collaboration avec les services techniques de son entreprise (production, études, financier et juridique) et négocie les prix en fonction de la stratégie de l'entreprise.

Aptitudes souhaitées

: combativité, goût du challenge, tempérament de "gagneur", capacité à convaincre, sens du client.

#### Durée

8 mois environ (1 155 heures).

Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes.

Durée approximative en centre : 805 heures

## Pour qui ?

TOUT PUBLIC

## 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.

## Niveau d'entrée

Niveau V (CAP, BEP, CFPA du premier degré)

## Objectifs

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

## 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 oeuvre des actions de fidélisation- réalisation du bilan de l'activité commerciale et compte rendu (9 semaines).

Période en entreprise (5 semaines).

Module 2. Prospecter 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).

## Validation de la formation

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

## Modalités de la formation

formation entièrement presentielle

## Modalités de la formation

Présentiel

## Méthodes pédagogiques

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé :

Alternance de :

- Méthodes affirmatives : expositives, démonstratives
- Méthode interrogative
- Méthode applicative

Mises en pratique permanentes sur plateau technique

Mise en situation par une période d'application pratique en entreprise

Moyens pédagogiques :

- Kit Pédagogique
- Documents écrits
- Diaporama
- Supports "clé en main"
- Supports audio et visuels
- Outils multimédias

## Moyens techniques

Notre espace de formation dispose d'outils de formation modernes et performants comprenant :

- Des salles polyvalentes
- Des salles informatiques, équipées des dernières versions de logiciels standards de bureautique et offrant l'accès à la plateforme numérique de formation Métis
- Accès à INTERNET (Haut débit/ADSL)
- Matériel audio-visuel : caméscope, vidéo projecteur, écrans de projection...
- Ressources documentaires

Plateau technique dédié :

- reconstitue les conditions de réalisation des gestes professionnels,
- conforme aux RC des TP et CQP, au niveau des équipements, de la sécurité,
- continuellement adapté aux évolutions technologiques et réglementaires.

## Moyens d'encadrement

Equipe pédagogique :

- Directeur(trice) de centre,
- Manager de Formation,
- Assistant(e) Technique
- Formateur(trice)s expert(e)s, professionnel(le) du métier (5 ans d'expérience minimum), formé(e) à notre modèle pédagogique

Equipe recrutement accompagnement :

- Manager Conseil en Formation,
- Conseiller en Formation,
- Espace Ressources Emploi,
- Animatrice socioéducative

Equipe technique :

- Manager des Services et Moyens Généraux,
- Relais Informatique Région,

- Gardien,
- Agent d'accueil

### Moyens de suivre l'exécution

Attestation de présence, établie sur la base de feuilles d'émarginement signées par demi-journée, par le stagiaire et le formateur, à l'exception des périodes en entreprise émargées à la journée par le stagiaire et un salarié de l'entreprise.

et/ou

Certificat d'assiduité pour la FOAD, établi sur la base d'indicateurs de réalisation du programme mensuel de travail.

Bilan intermédiaire et/ou de fin d'action.

### 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.

### Moyens d'apprécier les résultats

Conformément aux exigences, afin d'améliorer nos prestations et fidéliser nos clients, nous renforçons nos dispositifs de mesure et d'amélioration continue par :

- la systématisation de bilans internes de fin de formation,
- le déploiement d'audits de conformité dans les centres,
- l'étendue d'enquêtes de satisfaction entreprises et bénéficiaires.

L'Observatoire National du placement des stagiaires suit de manière régulière le

devenir professionnel des stagiaires à 6 mois.

Le Site enquêtes satisfaction stagiaire offre des états de restitution approfondis de la satisfaction stagiaire.

Le Contrôle de Gestion National analyse les résultats des examens.

La Direction Marketing analyse les résultats des enquêtes de satisfaction entreprises.

Ces 4 organes déterminent les axes de progression, les actions correctives, font éventuellement des préconisations et transmettent un état au service concerné à l'échelle locale, régionale, nationale et à la Direction Qualité Nationale.