

TITRE PROFESSIONNEL NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Date d'effet : 10/06/2024 /RNCP 39063/Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

[RNCP39063 - TP - Négociateur Technico-Commerciale-https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/](https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/)

Programme de formation

CADRE ET OBJECTIFS

Cette formation de niveau 5 (BTS/DUT) / **code Rome D1407**, Négociateur technico-commercial, vous permet d'exploiter les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Ce dernier élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. La certification est organisée en 2 blocs de compétences pouvant être suivis séparément suite à une validation partielle, une VAE... :

CCP1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

CCP2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

PUBLIC

Public pouvant bénéficier d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

PRÉREQUIS

Niveau bac pro commercial ou titre professionnel de niveau 4

Permis de conduire B (véhicules légers) recommandé pour l'exercice du métier

DURÉE

455 heures.

TYPE :

Formation en alternance. 1 ou 2 jours de formation en présentiel au centre et 3 ou 4 jours de présence en entreprise.

CONTENU DE LA FORMATION

Organisation en modules couvrant l'ensemble des blocs de compétences de la certification

Module 1 : Intégration, positionnement et contractualisation

Module 2 : Techniques de recherche d'emploi et Accompagnement vers l'emploi

Module 3 : Connaissance du secteur et du métier

Module 4 : Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché

Organiser un plan d'actions commerciales

Mettre en œuvre des actions de fidélisation

Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

Module 5 : 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

DÉBOUCHÉS ET SUITE DE PARCOURS

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

Passerelles, équivalence et suite de parcours : Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences. En fonction de votre projet, veuillez prendre contact avec l'un de nos conseillers.

*Source et méthode de calculs, nous consulter

v4 – Juillet 2023-MAJ 01/12/2023

NOS ATOUTS

Une équipe de formateurs expérimentés et des ressources de formation à disposition.

Suivi pédagogique personnalisé

Évaluation des périodes en entreprise avec le tuteur/maître d'apprentissage

MODALITÉS, MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Méthodes principalement actives et participatives.

Apports théoriques et exercices d'application, démonstration avec diaporama, conseils, explications, études de cas. Illustrations par des exemples concrets. Un ordinateur portable est à la disposition de chaque apprenant.

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

MODALITÉS D'ACCES, DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

Accès : Action en entrée/sortie permanente

Sélection sur dossier de candidature, tests de positionnement et entretien de motivation.

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap (moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre)

Délai d'accès : une moyenne d'un mois minimum de traitement entre la demande et le début de la prestation

Évaluation : Evaluation en cours de formation (ECF) à la fin de chaque activité type

Évaluation finale sur la base du dossier professionnel, de la mise en situation professionnelle et de l'entretien final (examen devant un jury de professionnel)

Suivi : Enquête satisfaction stagiaire en fin de formation

Suivi à 3 mois : Une enquête téléphonique sera réalisée 3 mois après la fin de la formation auprès des apprenants pour connaître leur situation professionnelle

A l'issue de la formation, une attestation sera délivrée.

COÛTS, LIEUX, CONTACTS

Coûts de la formation : 0 euro de reste à charge pour le bénéficiaire/ prise en charge OPCO des entreprises.

Lieu de la formation : 2 avenue de Port-Louis Camp Magloire 97419 La Possession

Contacts : Avenir Formation Océan Indien

Immeuble CAP 2000, Zac 2000, 6 rue Théodore Drouet, local 11- 97420 Le Port

Tél. : 0692 40 50 31 / Courriel : contact@avenirformation.re / Site internet : avenirformation.re

Indicateurs de résultats pour la période 2024

Nombre de participants : 13

Taux de satisfaction : En cours de traitement

Taux d'obtention du diplôme : En cours de traitement

Taux de poursuite des études : En cours de traitement

Taux d'interruption en cours de formation : 7,69%

Taux de rupture : 30,76%

Taux d'insertion professionnelle à la sortie du CFA : Non communiqué