

TITRE PROFESSIONNEL

NÉGOCIATEUR·RICE

TECHNICO COMMERCIAL·E

EN ÉNERGIES RENOUVELABLES ET PRODUITS ÉCOLOGIQUES DU BÂTIMENT



Le·la Négociateur·rice Technico-Commercial·e en « énergies renouvelables et produits écologiques du bâtiment » a pour mission la prospection et le développement du chiffre d'affaires de son territoire géographique. Il·elle cible les prospects potentiels, organise son emploi du temps en vue d'obtenir des rendez-vous et effectue des visites de prospection. Il·elle optimise la fiabilité du fichier commercial de l'entreprise, participe à l'élaboration du « mix marketing » de l'offre commerciale, réalise une étude de marché et en exploite les données recueillies. Le·la Négociateur·rice Technico-Commercial·e en énergies renouvelables est sensible à l'environnement et à l'écologie et doit convaincre le client avec des arguments pertinents respectant l'environnement et ses codes.

CERTIFICATION - DIPLÔME

Titre professionnel de Niveau 5 (BAC+2) délivré par le Ministère du Travail et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) n° 34079.

DURÉE DE LA FORMATION

Formation en centre : **665 heures**
Période en entreprise : **2002 heures**
Total : **2667 heures**

CONTRATS POSSIBLES

- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage | Code diplôme France Compétences : 36T31203

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Former des personnes à l'acquisition des compétences et des techniques professionnelles nécessaires à l'exercice du métier de Négociateur·rice Technico-Commercial·e,
- Permettre aux apprenants d'accéder à l'emploi et d'être opérationnels sur un poste de Négociateur·rice Technico-Commercial·e en « énergies renouvelables et produits écologiques du bâtiment »
- Obtenir le titre professionnel de « Négociateur·rice Technico-Commercial·e » niveau 5 (BAC+2)

COMPÉTENCES VISÉES

Elaborer une stratégie commerciale omnicanal pour un secteur géographique défini

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Organiser un plan d'actions commerciales
- Mettre en oeuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

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

Option : Maîtriser la technicité des énergies renouvelables et produits écologiques du bâtiment

- Être capable de lire un plan et en déduire les éléments chiffrés
- Connaitre les normes et la réglementation environnementale RE2020 de la filière construction
- Choisir les meilleures options pour la conception, le choix des produits et des matériaux
- Connaitre les aides à la rénovation énergétique afin de conseiller les clients

MÉTIERS CIBLÉS

Contrairement au commercial-e classique, le-la Négociateur-riche Technico-Commercial-e assure la vente de biens et services qui nécessitent obligatoirement en sus des compétences commerciales, un savoir et des connaissances techniques. Il-Elle exerce son activité dans une entreprise industrielle, un prestataire de services industriels ou agricoles, une entreprise de négoce de biens et services industriels, d'agrofournitures ou d'agroéquipements, dans des PME-PMI ou grandes entreprises en BtoB (Business to Business) dans des domaines tels que le bâtiment, l'industrie ou les services.

- Commercial-e
- Ingénieur-e Technico-Commercial-e
- Négociateur-riche Technico-Commercial-e
- Chef-fe des ventes
- Agent-e immobilier
- Attaché-e Commerciale

POURSUITE DE FORMATION

La formation vise l'insertion directe en emploi. Vous pouvez envisager une poursuite de formation dans le cadre d'un titre professionnel (niveau 6 - BAC+3), d'une licence professionnelle Technico-commercial-e ou d'un bachelors dans le domaine d'activité.

PROGRAMME DE LA FORMATION

UF1 - Élaborer une stratégie commerciale omnicanal pour un secteur géographique défini

- La politique commerciale de l'entreprise
- La veille commerciale et concurrentielle
- La valorisation de l'entreprise
- La préparation d'un plan d'actions commerciales
- L'organisation de l'activité de prospection
- Le développement durable
- Le suivi des commandes clients
- Les réclamations et les litiges clients
- La prévention et la gestion des impayés
- La fidélisation et la satisfaction de la clientèle
- Les outils de communication de l'action commerciale
- La mise en place de l'action commerciale
- L'analyse et le suivi des performances commerciales

UF2 - Prospecter et négocier une proposition commerciale

- La prospection numérique et physique
- La géolocalisation
- La conduite responsable
- La préparation et l'analyse de la vente
- Le diagnostic des besoins
- La fiche produit et l'argumentaire
- Les calculs commerciaux
- La vente additionnelle et les services proposés
- La négociation dans le cadre d'une vente
- Le traitement des objections
- La conclusion de la vente

UF3 - Option : Maîtriser la technicité des énergies renouvelables et produits écologiques du bâtiment

- Le Grenelle de l'environnement
- Les normes et les principes du diagnostic énergétique
- L'évolution RT2012 vers RE2020
- Les énergies renouvelables
- Les avantages et les inconvénients des différentes énergies renouvelables (solaire, bois, géothermie...)
- Les avantages et les inconvénients des produits écologiques du bâtiment (isolation extérieure, intérieure, matériaux bio...)
- Les contraintes de pose, d'installation et de maintenance
- Lire un plan et en déduire des éléments chiffrés
- Les calculs techniques et thermiques
- Les aides à la rénovation énergétique

Modules d'accompagnement à la certification et à l'emploi

Le contenu peut évoluer en fonction du Référentiel RNCP ou du programme

LES + AU SERVICE DE VOTRE RÉUSSITE

Les modalités techniques et pédagogiques mises en œuvre, reposent sur des situations d'apprentissage variées disponibles **en présentiel au centre de formation, en distanciel (E-learning) ou mixte (Blended learning)**.

Un suivi du travail réalisé et un **accompagnement individualisé** par une **équipe pédagogique experte**.

Une **planification adaptée** à vos besoins et définie au démarrage.

Une **plateforme e-learning « E-proévolution »** disponible 24h/24 et accessible sur ordinateur ou tablette. Notre outil en ligne vous propose une pédagogie riche : cours vidéo et interactifs, exercices, tests, quizz, études de cas, évaluations, forum, espace collaboratif etc.

Un **formateur référent** qui vous suit tout au long de votre parcours : suivi de votre parcours individuel et adaptation si besoin, accompagnement dans la recherche de votre stage, suivi en entreprise et coaching emploi.

Les cours collectifs : avec le formateur en face-à-face ou en classe virtuelle

L'autoformation : Vous avancez à votre rythme sur votre travail. Vous pouvez envoyer votre travail à un formateur qui assure les corrections et les retours.

La communauté d'apprenants : Vous pouvez contacter les autres apprenants, échanger des travaux ou travailler en petits groupes grâce à nos outils collaboratifs.

Le tutorat pédagogique : Si vous avez des questions, besoin d'un avis ou d'une correction, vous pouvez contacter à tout moment votre formateur via appel téléphonique, mail ou visio-conférence.

La hotline technique : En cas de difficulté (problème informatique, logiciel, connexion internet), vous pouvez contacter à tout moment notre hotline qui vous assistera.

EXAMEN

Les compétences des candidats pour l'accès au titre professionnel sont évaluées par un jury habilité par la Direction Régionale de l'Économie, de l'Emploi, du Travail et des Solidarités, sur :

Les résultats des Évaluations passées en Cours de Formation

L'ensemble des épreuves :

1. Une mise en situation professionnelle divisée en quatre phases sur une durée totale de 4h30 :
 - Phase 1 : renseignement d'un tableau de bord et analyse des données (1 heure),
 - Phase 2 : analyse d'un contexte d'entreprise (2h30),
 - Phase 3 : prospection physique (10 minutes),
 - Phase 4 : présentation d'une proposition commerciale (50 minutes).
2. L'entretien technique, d'une durée de 30 minutes, pendant lequel le jury interroge le candidat sur une matrice SWOT.
3. Questionnement à partir de-s productions-s. D'une durée de 30 minutes, ce temps de questionnement permet au jury d'interroger le candidat sur la réalisation de ses 3 dossiers portant respectivement sur trois compétences distinctes : « Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché », « Organiser un plan d'actions commerciale » et « Mettre en œuvre des actions de fidélisations ».
4. L'entretien final, d'une durée de 20 minutes, qui permet notamment au jury de questionner le candidat sur son dossier professionnel

Si les candidats obtiennent seulement un ou plusieurs **Certificats de Compétences Professionnelles**, ils ont la possibilité de se représenter au(x) CCP restant à valider, dans la limite de la durée de validité du titre professionnel. En cas d'échec complet sans aucun CCP obtenu, les candidats peuvent, après accord du jury, repasser l'examen 3 fois dans un délai d'un an à compter de la date de la première épreuve et dans la limite de la date de validité du titre professionnel.

Dans le cadre d'une validation partielle par CCP, le candidat est évalué pour chaque CCP sur la base des éléments suivants : une épreuve de synthèse et la présentation d'un Dossier Professionnel.

PÉDAGOGIE ADAPTÉE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nous proposons un accompagnement personnalisé et individualisé au regard de la situation du handicap ainsi qu'une possibilité d'aménagements concertés avec le bénéficiaire concerné :

Mobilisation des aides délivrées dans le cadre de la Prestation de Compensation du Handicap ou les aides de l'Agefiph (aides techniques et humaines, aides à l'adaptation des situations de formation, aides à la mobilité)

Possibilité d'horaires aménagés et mobilier adapté

Possibilité de compensation via les aides techniques, optiques, informatiques et électroniques : agrandisseur d'écran (logiciel zoom-texte, lecteurs d'écran, reconnaissance vocale, trackball, joystick, claviers spécifiques, contacteurs...)

Possibilité de sollicitation d'une interface ou d'un interprète LSF

Possibilité d'adaptation des supports visuels, documents simplifiés

Possibilité d'aménagement des modalités de certification (situation d'examen)

Possibilité de mobiliser le référent handicap de Retrouvaille dans l'Ouest et notre réseau de partenaires handicap local

ACCESSIBILITÉ DES LOCAUX AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos centres de formation sont accessibles aux Personnes à Mobilité Réduite :

- Accueil adapté
- Plan d'accessibilité affiché sur site

LES CONDITIONS D'ACCÈS

Pré requis pédagogiques :

- Être motivé-e à suivre un parcours de formation en vue de son insertion professionnelle
- Avoir validé son projet professionnel
- Être disponible sur toute la période de la formation
- Expérience souhaitée dans le secteur du Bâtiment ou travaux publics
- Savoir lire, écrire et compter
- Appétence à la bureautique
- Niveau 4 souhaité

Pré requis techniques (*Si la formation se déroule tout ou partie à distance*):

- 8Go de mémoire vive (ou RAM)
- 6Go d'espace disque disponible
- Au minimum, la version 10 du système d'exploitation Windows®
- Un processeur Intel Core i5 minimum
- Un accès Internet opérationnel en continu
- Une webcam en bon état de fonctionnement

Les stagiaires qui ne seraient pas équipés peuvent se voir prêter un ordinateur portable par le centre de formation, le cas échéant sous caution.

MODALITÉS DE FINANCEMENT POSSIBLES

Prise en charge du coût de la formation par l'employeur.

ÉTAPES D'INSCRIPTION

La phase d'inscription sur la formation comporte 4 étapes :

- 1 - Transmission du Dossier de Pré-inscription avec les pièces demandées.
- 2 - Participation à une réunion d'information.
- 3 - Des tests de sélection permettant d'évaluer vos pré acquis (les compétences que vous avez déjà).
- 4 - Un entretien individuel permettant :
 - d'évaluer vos prérequis techniques et pédagogiques
 - de confirmer votre identité et votre projet professionnel
 - d'évaluer les freins qui pourraient entraver l'entrée en formation

**Pour tous renseignements ou demande de devis,
contactez notre plateforme d'informations :**



02 49 09 14 59

Prix d'un appel local

candidat.rwo@retravailler.org

www.retravailler-ouest.fr