

TITRE PROFESSIONNEL

NÉGOCIATEUR·RICE

TECHNICO

COMMERCIAL·E



Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et des objectifs fixés par la hiérarchie, le **Négociateur Technico-Commercial** élabore une stratégie de prospection. Il organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il conçoit des propositions techniques et commerciales personnalisées et les négocie avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente. Il assure leur suivi afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et de la fidéliser.

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° 39063.

DURÉE DE LA FORMATION

Formation en centre : 756h

Immersion en entreprise : 385h

Total : 1141 heures (8 mois)

OBJECTIFS

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 intégrant en particulier la familiarisation avec le milieu de l'entreprise,

Obtenir le titre professionnel « Négociateur·rice Technico-Commercial·e » niveau 5 (BAC+2).



COMPÉTENCES CIBLÉES

Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'action commercial
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

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

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client



FORMATION DISPONIBLE POUR :

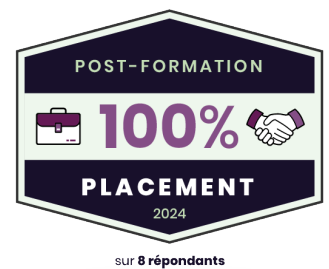


MÉTIER S CIBLÉS

Le technico-commercial exerce ses fonctions dans des diverses entreprises de tailles et de secteurs très différents. En effet, celui-ci peut exercer dans des PME/PMI, grands groupes industriels, etc. En outre, le technico-commercial ne disposera pas des mêmes conditions de travail selon l'entreprise dans laquelle il évolue.

Technico-commercial
Chargé d'affaires
Responsable grands comptes
Responsable d'affaires
Chargé clientèle B2B

Chargé de développement commercial
Commercial B2B
Business developer
Sales account executive
Key account manager



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 ou **d'un bachelor** dans le domaine d'activité. Ou vous pouvez aussi faire partie des diplômés-es qui trouvent un emploi dans les six mois qui suivent l'obtention du diplôme.



PROGRAMME DE LA FORMATION *

Modules d'intégration (28h)

CCP1 - Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre (280h)

Communication	Action promotionnelle
Veille commerciale et concurrentielle	Suivi des performances commerciales
Politique commerciale de l'entreprise	Bases de l'anglais et interculturalité
Droit des sociétés	Communication orale et écrite en anglais (B1 et B2)
Prospection	Techniques de recherche de stage
Prise en compte du handicap	Bureautique
Action commerciale	
Mathématiques et calculs commerciaux	

CCP2 - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client (385h)

Techniques de vente
Négociation
Suivi des clients, réclamations et impayés
Prospection
Fidélisation et satisfaction clientèle
Valorisation de l'entreprise
Communication orale et écrite en anglais (B2)
Mathématiques et calculs commerciaux
Indicateurs de gestion et suivi financier
Bureautique

Modules d'accompagnement à la certification et à l'emploi (63h)

* 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 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.

Le tutorat technique : Vos formateurs peuvent vous dépanner ou vous mettre en contact avec nos services d'assistance pour résoudre vos difficultés d'ordre numérique.



EXAMEN

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

Les résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation

Une mise en situation professionnelle

Un entretien technique

Le Dossier Professionnel et ses annexes éventuelles

Un questionnement à partir de production(s)

Un entretien final

Dans le cadre d'une **validation partielle** par **Certificat de Compétences Professionnelles**, le candidat est évalué pour chaque CCP sur la base des mêmes éléments. S'il obtient **tous les CCP du titre**, le jury conduit un entretien final avec le candidat pour l'obtention du Titre complet. Si le candidat **obtient seulement un ou plusieurs CCP**, il a 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, le candidat peut, 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.



PÉDAGOGIE INCLUSIVE ET ADAPTÉE À TOUS

Un référent handicap est disponible pour répondre à vos questions. Nous mobilisons également nos partenaires handicap locaux pour répondre à vos besoins. Nous proposons un accompagnement personnalisé au regard de la situation de handicap ainsi que la possibilité d'aménagements concertés avec le stagiaire ou le bénéficiaire concerné :

Possibilité de mobilisation des aides dans le cadre de Prestations de Compensation du Handicap ou des aides de l'AGEFIPH (aides techniques et humaines, aides à l'adaptation des situations de formation, aides à la mobilité)

Possibilité d'aménager les horaires et le rythme de la formation, en fonction du format de la formation et des besoins

Compensation via les aides techniques, optiques, informatiques et électroniques : agrandisseur d'écran, logiciel zoom-texte, lecteurs d'écran, logiciel de reconnaissance vocale, trackball, joystick, claviers spécifiques, adaptateurs, etc.

Possibilité de solliciter une interface ou un interprète LSF

Possibilité d'adapter les supports de la formation (visuels adaptés, documents simplifiés)

Possibilité d'aménagement des modalités d'examen



ACCESSIBILITÉ DES LOCAUX

Nos centres de formation sont accessibles aux personnes en situation de handicap :

- Accueil adapté
- Circulation facilitée
- Plan d'accessibilité affiché sur site



CONDITIONS D'ACCÈS

Prérequis pédagogiques :

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 (BAC), ou justifier d'un niveau 4 ou d'une expérience professionnelle dans le secteur du commerce
- Avoir un projet professionnel validé dans le secteur d'activité
- Maîtriser les savoirs de base en informatique et en bureautique
- Maîtriser le français oral et écrit (compréhension et analyse de textes administratifs et juridiques, rédaction de comptes rendus)
- Justifier d'un niveau B1 en anglais

Prérequis techniques :

(Si la formation se déroule tout ou partie à distance)

Disposer d'un ordinateur présentant les caractéristiques suivantes :

- 8 Go de mémoire vive (ou RAM)
- 10 Go d'espace disque disponible
- Au minimum, la version 10 du système d'exploitation Windows®
- Un processeur Intel Core i5 version 5 500 minimum ou Ryzen 7 version 7 500 minimum
- Un accès Internet opérationnel en continu
- Une webcam en bon état de fonctionnement



FINANCEMENTS POSSIBLES

- Le dispositif « CPF de transition professionnelle »
- Votre Compte Personnel de Formation (CPF)
- Le Contrat de Sécurisation Professionnelle (OPCO employeur)
- L'Aide Individuelle à la Formation (France Travail)
- L'Aide de votre Conseil régional
- En autofinancement
- Le Plan de développement des compétences (OPCO employeur)
- Le dispositif Pro A (OPCO 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,
contactez notre plateforme d'informations :**



02 49 09 14 59

candidat.rwo@retravailler.org

www.retravailler-ouest.fr