

TITRE PROFESSIONNEL

NÉGOCIATEUR·RICE

TECHNICO

COMMERCIAL·E

Re·travailler

dans l'OUEST



Le·la Négociateur·rice Technico-Commercial·e a pour mission la prospection et le développement du chiffre d'affaires d'un 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.

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 : **686h**

Immersion en entreprise : **350h**

Total : **1036 heures**

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

MÉTIERS CIBLÉS

Contrairement au commercial 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 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 des Ventes
- Agent Immobilier
- Attaché-e Commercial-e Bancaire

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.

PROGRAMME DE LA FORMATION*

CCP1 – Élaborer une stratégie commerciale omnicanal pour un secteur géographique défini

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

Communication écrite et orale
Traitement de texte
Tableur
CRM
Messagerie électronique
Environnement internet et recherche Web
Travail collaboratif en ligne

CCP2 – Prospecter et négocier une proposition commerciale

La prospection téléphonique
La prospection numérique
La prospection physique
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

Communication orale et écrite
Géolocalisation
Conduite responsable
Traitement de texte
Mathématiques
Sécurité

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 sur :

La mise en situation professionnelle écrite : à partir d'informations et de consignes, le candidat traite différents dossiers et produit les documents nécessaires, dans le respect des délais et des procédures.

Les résultats des **Évaluations** passées en **Cours de Formation**.

L'entretien technique avec le jury qui permet au candidat de présenter ses travaux et d'argumenter ses choix relatifs à la mise en situation.

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.

Après obtention de tous les CCP du titre, le jury conduit un entretien avec le candidat.

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)

Horaires aménagés et mobilier adapté

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...)

Sollicitation d'une interface ou d'un interprète LSF

Adaptation des supports visuels, documents simplifiés

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

Possibilité de mobiliser le référent handicap de Retravailler 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 âgées d'au moins 16 ans (au moment de l'entrée en formation)
- Être volontaires pour s'inscrire dans un parcours de formation visant l'accès à une certification (totale ou partielle)
- Avoir un état de santé stabilisé ou bénéficier d'une prise en charge ou d'une compensation
- Avoir levé les freins à l'entrée en formation (logement, garde d'enfants, transport.)
- Pour les personnes étrangères, avoir un titre de séjour permettant le suivi de la totalité de la formation pour les personnes étrangères
- Connaître les contraintes liées à la pratique du métier (horaires décalées, contraintes physiques : port de charge, endurance, conduite, rythme de travail)
- Être en capacité d'exercer le métier en tenant compte des contraintes (avec ou sans compensation)
- Satisfaire aux tests d'entrée

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

MODALITÉ DE FINANCEMENT POSSIBLE

Cette formation est ouverte aux demandeurs-ses d'emploi. Elle est dispensée dans le cadre du dispositif régional VISA MÉTIERS. La formation est financée par la région Pays de la Loire.



Conditions :

- Sorti du système de formation initiale depuis au moins six mois
- Pour les étranger-ère-s, avoir un titre de séjour valide pour la totalité de la formation
- Ne pas avoir effectué de formations qualifiantes financées par le Conseil Régional depuis 24 mois

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