Titre Professionnel
Négociateur technico commercial (niveau 5)

Codes : ROME D1407 / RNCP 34079 / CPF TPNTC2023

CONTEXTE

Le négociateur technico-commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Il élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il prospecte à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise. Il conçoit et négocie des solutions techniques de produits ou de prestations de service.
Le négociateur technico-commercial recueille des informations relatives aux besoins et attentes des prospects/clients, qualifie le contact et met à jour le fichier prospects/clients à l'aide d'outils numériques et de logiciels dédiés à la gestion de la relation client.

CONTINUE

PRE-REQUIS

- Avoir un niveau bac 4 (bac) validé
- Justifier d'au moins une expérience en commerce ou relation commerciale réussie.

DUREE

Centre de formation : 525 Heures (3,5 mois)
Entreprise : 350 Heures (2,5 mois)
Durée totale de la formation : **6 mois**

OBJECTIFS

1. Elaborer 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.
2. 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.

Compétences transversales de l'emploi :

- Maîtriser les outils et usages numériques.
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

DELAIS D'ACCES

Entrées et sorties permanentes tout au long de l'année et/ou selon dates de sessions définies avec le financeur : nous contacter

TARIFS

COUT DE LA FORMATION : sur devis
(sauf conditions particulières et résultats du positionnement)
REMUNERATION : Rémunération selon le contrat de formation et la législation en vigueur
Nos équipes vous accompagnent dans le montage financier de votre parcours de formation (Employeur / OPCO...)

AMALYS FORMATIONS - 02 51 16 22 23 -
contact@amalysformations.fr
6, rue du Milan Noir 44250 Guérande

MODALITES D'ACCES

PUBLIC

- Salariés en CDI, CDD, Intérim, demandeurs d'emploi selon certaines conditions (financements possibles selon les situations : Apprentissage, Pro-A, Contrat de professionnalisation, CPF, CPF de Transition Professionnelle, plan de développement des compétences...).
- La formation peut être prise en charge par la Région des Pays la Loire dans le cadre du programme VISA METIERS

RECRUTEMENT

- Positionnement et/ou entretien individuel : prise en compte de l'expérience antérieure, du niveau initial et des objectifs à atteindre
- Etablissement d'un contrat Pédagogique & planning adapté à la situation du participant et aux exigences de l'employeur et/ou OPCO

METHODES UTILISEES

La formation se déroule en 3 phases :

- Apports de contenus théoriques : Un positionnement initial permet de proposer un plan de formation adapté visant à s'initier ou se perfectionner en techniques de paye, logiciels de paye et bureautique
- Mise en Situation en Entreprise d'Entrainement Pédagogique (EEP) Cette modalité propose de développer, exercer et acquérir des connaissances et des compétences du titre professionnel visé au sein d'un réseau d'entreprises virtuelles organisées et utilisées en tant que contexte et environnement professionnels et économiques, à taille réelle
- **Stage pratique** : Immersion en entreprise qui vient compléter les contenus théoriques et la période en EEP Pédagogie personnalisée et individualisée (contenu et rythme de progression adaptés) / Centre de ressources équipé d'ordinateurs / Espace multimédia / Bureau d'entretien / Présentiel et/ou e-learning

MODALITES D'EVALUATION

- Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu :
  - D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
  - D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.
  - Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.

MON COMPTE FORMATION

METIERS POSSIBLES

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES

- Notre référent « handicap » accompagne l'intégration et la mise en œuvre d'aide à la compensation du handicap afin d'optimiser un parcours de formation réussi
- Locaux répondant aux normes d'accessibilité, de circulation, d'autonomie, d'accès aux équipements & prestations

Qualiopi processus certifié