



GESTION, MANAGEMENT,
COMMERCIALISATION,
COMMUNICATION



Contact : 05 55 12 31 31

Site(s) de formation

- Lycée Georges Cabanis

Brive la Gaillarde

Certificateur : MINISTRE DU TRAVAIL DU
PLEIN EMPLOI ET DE L' INSERTION

code RNCP : n°n° 39063

Date de publication : 27/06/2024

Titre Professionnel Négociateur Technico- Commercial

PRÉSENTATION MÉTIER

Dans le respect de la politique commerciale et des objectifs fixés de l'entreprise, 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 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.

OBJECTIFS

L'objectif est d'acquérir les compétences en lien avec le métier de Négociateur technico-commercial :

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

PUBLICS / PRE-REQUIS

- Public ayant une projet d'orientation ou de perfectionnement vers les métiers du commerce par le biais d'une formation certifiante
- Salariés en reconversion professionnelle
- Apprentis
- Salariés en contrat de professionnalisation
- Demandeurs d'emploi

Un référent Handicap est à votre disposition pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation. Contactez le GRETA.





Durée

- 1085 heures en centre de formation et 350 heures en entreprise

Validation / Modalités d'évaluation

- Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial de niveau 5

Modalités de formation

- Alternance de pédagogies actives, participatives et guidées
- Périodes d'alternance en entreprises
- Accompagnement personnalisé

Modalités de financement

- Contrat d'apprentissage (OPCO)
- Contrat de professionnalisation (OPCO)
- Financement individuel
- Projet de Transition professionnel (PTP)
- Compte Personnel de Formation (CPF)
- AIF (Allocation Individuelle à la formation)
- Financement Région Nouvelle Aquitaine pour les demandeurs d'emploi

Tarif de référence*

- Nous consulter

Gratuit pour l'alternant

*Retrouvez nos conditions générales de vente sur le site Internet

Titre Professionnel Négociateur Technico- Commercial

Contenu

Module 1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre.

Module 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client.

Module 3 : Accompagnement vers l'emploi.

Module 4 : Module de sensibilisation à la citoyenneté, à l'égalité homme femme, développement durable, utilisation du numérique, mobilité douce.

Module 5 : Période de formation en entreprise.

DEBOUCHES PROFESSIONNELS / POURSUITE D'ÉTUDES

Poursuites d'études : Bachelor (niveau BAC +3) Responsable Marketing et Commercial.

Métiers accessibles : Technico-commercial, Chargé d'affaires, Responsable grands comptes, Responsable d'affaires, Chargé clientèle B2B, Chargé de développement commercial, Commercial B2B...

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

- Être titulaire d'un diplôme supérieur ou égal au niveau 4
- Ou avoir une expérience professionnelle dans le domaine