

TITRE PROFESSIONNEL

NÉGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL



Objectifs de la formation

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.

Programme de formation :

- Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
- Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

Public concerné par le contrat d'apprentissage :

Le contrat d'apprentissage est ouvert aux jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus. Toutefois, des exceptions existent.

Accessibilité :

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous pouvons adapter les modalités proposées. Pour ce faire, nos référents handicap sont à votre disposition pour échanger sur les conditions d'accès ainsi que la sécurisation de votre parcours de formation.

Informations clés

Code RNCP : RNCP39063

Date d'échéance : 10-06-2029

Niveau : Niveau 5

Durée : 12 mois , 400 Heures

Entrée : Entrées Permanentes

Prérequis :

Titre ou diplôme de niveau 4 fortement souhaité

INSCRIPTIONS



Modalités d'examen :

Les compétences développées tout au long de la formation sont organisées en blocs appelés CCP (Certificats de Compétences Professionnelles). Chaque CCP est validé à travers des épreuves pratiques en situation professionnelle.

Une présentation orale de votre dossier, réalisée devant un jury de professionnels, permet de valider l'ensemble de votre parcours et d'obtenir le Titre Professionnel.

Ce titre est délivré par le Ministère du Travail, du Plein emploi et de l'Insertion.

Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Études de cas portant sur des situations commerciales BtoB et BtoC
- Travaux de veille commerciale et concurrentielle
- Élaboration de plans d'actions commerciales et de tableaux de bord
- Exercices de prospection téléphonique, digitale et terrain
- Mises en situation de découverte des besoins, argumentation et négociation commerciale
- Conception de propositions techniques et commerciales
- Travaux appliqués à la gestion et à la fidélisation de la relation client
- Préparation du dossier professionnel et des productions attendues à l'examen
- Suivi de l'apprenti à l'aide de fiches de visite en entreprise

Lieux de Formations :

- Coudekerque Branche
- Calais

Frais de formation :

- 0 € de frais d'inscription ou de scolarité.
- Dans le cadre d'une alternance, la prise en charge est faite par l'OPCO.

POURSUITE D'ÉTUDES :

- TP REM
- BTS NDRC

Débouchés Professionnels :

- Commercial BtoB / BtoC
- Conseiller(ère) commercial(e)
- Responsable de secteur

Évaluation de la formation

- Évaluations régulières au centre de formation
- Études de cas et mises en situation professionnelles
- Évaluation des compétences acquises en entreprise
- Suivi de la progression de l'apprenti
- Évaluations en cours de formation consignées dans le livret d'ECF
- Préparation aux productions, mises en situation et entretiens du titre



Contact : 03.28.25.07.39

contact@alternemploi.com