

Titre Professionnel

Négociateur(trice) Technico-Commercial(e)

- **Durée** : 12 mois
- **Niveau** : Niv.V (Bac+2)
- **Code RNCP** : 34079
- **Rythme** : 1 semaine en CFA /
3 semaines en entreprise

Les débouchés

- Technico-commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires
- Attaché(e) commercial(e)
- Agent(e) commercial(e)
- Commercial(e) sédentaire/terrain

Secteurs d'activités

Tous les secteurs d'activités qui nécessitent des commerciaux pour leur développement.

Une formation, un métier

Le Négociateur Technico-Commercial (NTC) exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Il élabore une stratégie omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.

Public

Publics jeunes et adultes de 16 à 29 ans révolus (*) avec une motivation à se projeter et à construire un projet professionnel d'insertion.

(*) Sauf exceptions (se renseigner auprès de votre équipe pédagogique)

Équipe pédagogique

- Des formateurs issus du terrain
- Une formatrice référente
- Une directrice pédagogique
- Des chargées de relation entreprise
- Une référente handicap
- Une équipe administrative

Certification visée

Titre professionnel Négociateur Technico-Commercial (Niveau Bac + 2) délivré par le Ministère du Travail.

Objectifs

Mener des entretiens en face à face avec des prospects/clients, apporter un conseil technique adapté à leurs projets.

Assurer une veille commerciale, rechercher les informations sur l'évolution du marché, de la concurrence, des comportements d'achat et des avis clients.

Modalités et délais d'admission

Évaluations à l'entrée

- Tests de positionnement
- Entretien individuel

Suivi et évaluation de la formation

- Évaluations en cours de formation
- Rédaction d'un dossier professionnel
- Présentation aux épreuves selon le référentiel métier devant un Jury habilité

Accessibilité handicap

Nos sites sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Notre référente handicap vous accompagne pour adapter les moyens à la réussite de votre formation.

Notre équipe vous accompagne dans votre recherche d'entreprise

Contact : 04 77 35 15 01 | Academy@pro-fyl.fr | www.pro-fyl.fr



Prérequis

- Avoir un projet professionnel validé dans le domaine de la vente
- Maîtriser des calculs de base
- Avoir une bonne expression écrite et orale
- Savoir utiliser l'outil informatique
- Avoir une bonne aisance relationnelle

Programme

Module préparatoire

- Droit du travail
- Intégrer efficacement une entreprise
- Réussir sa communication orale/écrite
- Le rôle du Négociateur Technico-Commercial
 - Environnements des métiers de la vente
 - La vente et le numérique
 - La posture commerciale

CCP 1 Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

- Assurer une veille commerciale
- Suivre l'évolution du marché
- Organiser un plan d'actions commerciales
- Mettre en oeuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et un compte-rendu

CCP 2 Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale



Une marque de

