

Titre professionnel Négociateur Technico-Commercial

Formation sanctionnée par un titre du ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion d'un niveau Bac+2 (Niveau V Européen), inscrit au RNCP (Code CPF : 320925/ RNCP : 34079).

OBJECTIFS

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.

Bloc de compétences 1 : Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

Bloc de compétences 2 : Prospecter et négocier une proposition commerciale

MÉTHODOLOGIE PÉDAGOGIQUE

Vous êtes encadré par votre responsable pédagogique. Vous bénéficiez d'un parcours personnalisé correspondant à vos capacités et compétences. Les séances de formation sont ainsi animées par un spécialiste métier, possédant à minima un diplôme de niveau V Européen. Vous pouvez suivre un parcours flexible alternant des phases de face à face, en groupe ou des travaux à distance (vidéo-conférence, plateforme elearning, projets tutorés...).

PRÉ-REQUIS

Niveau BAC ou expérience professionnelle
Plus d'informations sur le site <https://ecloson.com/nos-formations/>

ÉVALUATION

Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury extérieur au vu :

a) D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session (Projet de mise en application

	Référentiel	Après positionnement*
En centre	600 h	600 h
Stage PAE	105 h	105 h
FOAD synchrone	h	h
FOAD asynchrone	30 h	30 h
Total	735h	735h

* Durée ajustable en fonction des acquis antérieurs et de la situation du bénéficiaire. Il est possible de valider tout ou partie des blocs de compétences de cette formation

Sessions : Mars - Septembre

Lieux : 7 Rue Jean Mermoz Bâtiment B
78000 Versailles

Contacts : formation.ecloson@gmail.com
09.80.80.11.17

TAUX DE RÉUSSITE : 100 % sur tous nos centres en 2020

TAUX D'EMPLOI : 70% sur 2020

[Voir le règlement intérieur](#)

FICHE RNCP ET DÉBOUCHÉS :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34079/>

Centre accessible aux personnes reconnues travailleur handicapé pour toute précision merci de contacter le référent handicap à contact.
ecloson@gmail.com

Programme mis à jour le 19/04/2021

professionnel) , éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s) ;

b) D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat (Dossier professionnel) ;

c) Des résultats des *évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.

Le stagiaire est informé que la session d'examen pourra se tenir dans un autre bassin.

Les diplômes préparés sont des titres professionnels soumis à des mises à jours par le ministère du travail, de ce fait le programme et le planning reste prévisionnel et peut être modifié le jour de votre entrée en formation.

Continue	Alternance	e-Learning
6 mois	12 à 24 mois	6 à 12 mois
Stage de 105h	1 à 2 jours par semaine	stage en option

Blocs de compétences

Le négociateur technico-commercial assure une veille commerciale. Il recherche les informations sur l'évolution du marché, de l'offre, de la concurrence, des modalités d'achat (appels d'offres), des comportements d'achat et des avis clients. Il contacte les prospects/clients par téléphone, par des campagnes de publipostage ou de courriels, par les réseaux sociaux professionnels et lors de rencontres physiques, afin d'obtenir des rendez-vous.

L'emploi nécessite des déplacements fréquents. Le négociateur technico-commercial se déplace généralement seul dans son secteur de vente. Il s'adapte aux contraintes et horaires des prospects/clients. Il utilise couramment les outils digitaux pour communiquer.

Préparation à l'épreuve (42 h compris dans les blocs de compétences)

Programme et dossier professionnel

- Présentation programme
- Rédiger son dossier professionnel (à remettre au jury)
- Temps Rédaction DP

Bloc de compétences 1

303 h

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.

Évaluations en cours de formation (livret d'évaluation à remettre au jury) (18h compris dans le bloc)

Bloc de compétences 2

327 h

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.

Évaluations en cours de formation (livret d'évaluation à remettre au jury) (18h compris dans le bloc)

Techniques de recherche d'emploi

Gratuit

- Méthodologie CV et lettre de motivation
- Technique de recherche stage
- Réseaux sociaux professionnels (Linkedin...)

e-learning
e-learning
e-learning

Programme		Bloc 1	Bloc 2
Programme et dossier professionnel (a présenter au jury)	42h	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
La production de documents	18h	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Word	18h	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Excel	30h	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
POWERPOINT	06h	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
INTERNET ET GSUITE	06h	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Environnement entreprise & RH	06h	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Gestion, organisation et planification	24h	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Collecte de l'information	06h	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Droit Commercial	12h	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Activité économique	18h	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Informations chiffrés de gestion	36h	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Comptabilité Analytique	06h	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Finance Bases	42h	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Communication orale	36h	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Prospection clientèle	12h	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Négociation vente	42h	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Marketing	36h	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pilotage de l'activité	30h	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Réponse à appel d'offre	06h	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Les achats	12h	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gestion des stocks	18h	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
L'unité marchande	30h	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Projet de mise en application	78h	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Evaluations en cours de formation (livret d'évaluation à remettre au jury)	60h	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>