

Négociateur(trice) Technico-Commercial(e)



Objectif :

Obtention du Titre Professionnel Négociateur(trice) Technico-Commercial(e) (Niveau III), délivré par le Ministère du Travail ou l'un de ses deux Certificats de Compétences Professionnelles.

Description :

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, 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.

Contenu de la formation :

L'action se décompose en deux CCP (Certificats de Compétences Professionnelles) :

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. Prospector et négocier une proposition commerciale :

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



Public :

Salariés et demandeurs d'emploi.

Prérequis :

Public ayant une compétence technique désireux passer à la commercialisation de produits et de services, issue soit de son expérience professionnelle soit de sa formation initiale. L'emploi nécessite des déplacements fréquents. Respect des contraintes et horaires des prospects/clients. Avoir le niveau BAC.

Modalités de positionnement :

Un entretien de positionnement (durée 1H30) sera effectué avant le démarrage de l'action afin de valider l'inscription à la certification visée.



Modalités d'évaluation :

Une évaluation continue sera effectuée tout au long du parcours de formation. Un livret de stage est remis à chaque stagiaire.

Modalités de suivi :

Un suivi tripartite est réalisé lors de la ou des périodes d'application en entreprise.

Validation finale :

À l'issue du parcours de formation, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels dans le but d'obtenir son diplôme.

Aussi, chaque CCP peut être passé individuellement. Le titre complet sera validé après la capitalisation des deux CCP et d'un entretien final avec un jury de professionnels.

Négociateur(trice) Technico-Commercial(e)

Démarches et méthodes pédagogiques :

Le parcours de formation est composé :

- d'une période de face à face pédagogique individualisée comprenant apprentissage théorique, mises en situation professionnelle et travaux pratiques,
- d'une période d'application en entreprise.

Durée :

805 heures en centre, 420 heures en entreprise.

Soit un total de 1 225 heures.

Formation en présentiel.

Coût de la formation :

Pour les **demandeurs d'emploi**, la formation peut être financée par un commanditaire public (Conseil Régional Hauts de France, Pôle emploi...). Pour les **salariés** le coût de la formation est de 15€/heure. Le financement sera prélevé à travers votre Compte Personnel de Formation.

Frais d'inscription à l'examen :

Néant.

Lieux de formation :

Office Intercommunal – MIEP Michel Dumoulin - 52 rue Carnot

– 59155 FACHES THUMESNIL

Office Intercommunal - 80 rue Roger Bouvry - 59113 SECLIN

Horaires :

Du lundi au vendredi, de 09H00 à 12H30 et de 13H30 à 17H00

Conditions d'accessibilité :

Rampe d'accès aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de sa procédure d'accueil individualisé des personnes en situation de handicap, un entretien avec notre référent TH sera proposé. L'objectif est d'évaluer les besoins spécifiques, éventuels, au regard du handicap (pédagogiques, matériels, organisationnels...) nécessaires afin de valider l'entrée en

formation en garantissant un bon déroulement du parcours, conformément à l'art. D.323-10-1 du Code du Travail.

Délai d'accès :

Un entretien de positionnement est convenu dans les 15 jours suivant la demande du bénéficiaire.

Le délai entre le rendez-vous de positionnement et le début de la prestation dépend essentiellement de la modalité de financement de la formation et des démarches administratives qui en découlent.

Dans le cadre du dépôt d'un dossier d'aide au financement, (CPF, Pôle emploi...), le délai sera dépendant des délais de dépôt de dossier et des dates de commissions des organismes financeurs.

Dans le cadre d'un financement individuel ou par l'employeur, la prestation débute dans un délai de 3 mois*, sous réserve de places disponibles (le nombre de participants étant limité).

*Délai moyen constaté en 2020

Conditions Générales de Vente :

Les conditions générales de vente sont consultables sur le site internet de l'Office Intercommunal, rubrique *Nos formations/ConditionsGénéralesdeVente*



+ de renseignements : contact@loffice-asso.fr