

Devenir **négociateur technico-commercial.**

Personne essentielle de votre organisation, vous interviendrez en tant que technico-commercial, chargé de clientèle, chargé d'affaires... dans toute entreprise proposant des biens ou des services donc en pratique toute entreprise privée et certaines structures associatives pour assurer, seul ou au sein d'une équipe commerciale, son développement. Une profession inscrite sur la liste des métiers porteurs en Région Hauts de France.

Objectifs.

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.

L'objectif de la formation est de donner aux personnes souhaitant exercer le métier de Négociateur Technico-Commercial les éléments clés avant de se lancer.

Public.

Tout public ayant un projet de devenir Négociateur technico-commercial.

Prérequis.

Niveau bac commercial ou équivalent ou expérience dans le domaine commercial. Permis de conduire recommandé. Usage élémentaire d'un ordinateur, de la navigation internet et d'une plateforme collaborative en ligne (cf séquences en distanciel).



938 heures

350h entreprise
588h formation

Compétences

Bloc de compétences 1 :

Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre 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.

Bloc de compétences 2 :

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

Communiquer

Adopter un comportement orienté vers l'autre

Rechercher un accord

Contenu de la formation.

- Programme et dossier professionnel
- Méthodologie examen oral et écrit
- Environnement d'Entreprise
- Droit Commercial Marketing Marketing Digital
- Prospection Clientèle
- Pilotage de l'activité Commerciale
- Négociation Vente Réponse à appel d'offre et Proposition Commerciale
- L'unité Marchande
- Activité Economique Opérations Courantes Comptabilité Analytique
- Bases de la Finance
- Comptabilité Commerciale avec CIEL
- Achats Gestion des Stocks
- Communication écrite - La production de documents
- Word
- Excel
- Powerpoint
- Outils Collaboratifs - Applications Web
- Gestion, Organisation et Planification
- Collecte de l'information Management
- Communication Orale
- Tutorat Dossiers Professionnel et Technique
- Evaluations en cours de Formation
- Passage de la Certification



Points forts de la formation.

2 modalités possibles : Mix learning ou présentiel.

- Formation en mix-Learning (face à face et distanciel) pour une meilleure souplesse ou en Présentiel
- Sessions pratiques et études de cas réels
- Cours en face à face limités à 10 apprenants pour plus d'interactivité Cours en distanciel pour se former à son rythme ou réviser.
- Formation en face à face dispensée par des professionnels expérimentés
- Préparation d'une certification officielle.
- Accompagnement.

Modalités pédagogiques.

Mix-Learning (Blended):

- Face à face pédagogique : Collectif Présentiel ou Distanciel Synchrones : 25%
- Distanciel asynchrone (en autonomie) : 55%
- Travail personnel encadré, évaluations, certification : 20%

Les sessions en distanciel synchrone sont composées de cours théoriques vidéo avec progression permettant l'accès au cours, à votre rythme, suivant par validation d'un qcm. Les cours sont accompagnés régulièrement de cas pratiques ou exercices avec corrections.

Les sessions en distanciel synchrone sont définies par défaut et adaptables en fonction des compétences déjà maîtrisées.

Evaluation.

Cette formation vise à l'obtention d'un Titre Professionnel – Négociateur technico-commercial - de niveau 5 - Code RNCP 39063

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

Date d'échéance de l'enregistrement : 10/06/2029

Passage de l'examen du titre professionnel : Mise en situation Professionnelle (06 h 30 min) Entretien technique (00 h 50 min)

Questionnement à partir de productions (01 h 00 min) Entretien final (00 h 10 min)

NB : L'apprenant présentant son dossier professionnel (DP) dans lequel seront consignées les preuves de sa pratique professionnelle, son document et support de présentation pour le questionnement à partir de productions et son livret d'évaluations passées en cours de formation.

Moyens pédagogiques techniques.

Séances Face à Face Pédagogique en présentiel :

- Diaporama via vidéo – projecteur ou moniteur grand format.
- Une salle de réunion si possible munie d'un Paperboard.

Pour les séances Face à Face Pédagogique en distanciel synchrone :

- PC avec connexion internet haut débit (Un test de débit de connexion et d'utilisation de la plateforme collaborative est conseillé avant la formation), webcam, micro et sortie audio.
- Téléphone fixe ou portable à proximité.
- Une adresse e-mail.

Pour les séquences en distanciel asynchrone :

- PC avec connexion internet haut débit avec sortie audio.
- Accès à la plateforme de notre partenaire.

La plateforme d'e-learning à disposition permet d'organiser les cours notamment les enseignements théoriques selon vos disponibilités, de préparer les cours, mais également de réviser, d'aller plus loin pour acquérir davantage de compétences et notamment de reprendre les cours suivis en présentiel ou distanciel synchrone.

Suivi de formation.

Pour les séquences en présentiel ou distanciel synchrone :

- L'émargement de feuilles de présence par chaque stagiaire.
- Le contrôle permanent des acquis par le formateur.

Pour les séquences en distanciel asynchrone :

- Le suivi de la progression en distanciel asynchrone validation progressive des acquis par QCM.
- Suivi de la progression par le responsable pédagogique
- Fiche d'évaluation de stage.

Moyens d'encadrement.

Formateurs avec parcours professionnels significatifs en lien avec l'action de formation et compétences pédagogiques leur permettant de dispenser ce programme.

Un responsable pédagogique encadrera la formation, avec possibilité d'envoyer des messages via le chat pendant le cours. L'apprentissage se fera par un parcours personnalisé correspondant aux capacités et compétences.

Appui par un formateur pour rédiger le dossier professionnel (DP).



Personnes en situation de handicap.

Par défaut les formations en nos locaux sont non éligibles aux personnes en situation de handicap, néanmoins engagement à rechercher autant que possible les aménagements raisonnables.

Qualiopi
processus certifié



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation