

COMMERCE - VENTE

TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL NIVEAU 5

FORMATION NIVEAU BAC+2



Durée de la formation : 490 heures en centre

NATURE DE LA CERTIFICATION

- Inscrit au RNCP au niveau 5 par Décret n°2016-954 du 11 juillet 2016 relatif au titre professionnel délivré en partenariat avec le Ministère chargé de l'Emploi
- Codes : RNCP 34079 et NSF 312t

PUBLIC

- Demandeurs d'emploi de +16 ans, inscrits et actualisés à Pôle Emploi
- Publics jeunes et adultes avec une motivation à se projeter et à construire un projet professionnel d'insertion

OBJECTIFS SPÉCIFIQUES

- Assurer une veille commerciale, rechercher 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
- Mener des entretiens en face à face avec des prospects/clients, apporter un conseil technique adapté à leurs projets

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nos sites sont accessibles aux personnes en situation de handicap

Nos référents handicap vous accompagnent pour adapter les moyens à la réussite de votre formation



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 commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats
- Le NTC prospecte à distance et physiquement des entreprises, développe le portefeuille client

MODALITÉS & DÉLAIS D'ACCÈS

Des dates d'information collective sont planifiées en amont de l'action de formation à J-45 et J-15.

Des tests de positionnement et un entretien permettent de vérifier l'accès à la formation. Des entrées par module sont possibles tout au long de la formation.



CONTENUS & OBJECTIFS DE FORMATION

CCP 1 : Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini et Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché

Module 1 : Organiser un plan d'actions commerciales

Module 2 : Mettre en oeuvre des actions de fidélisation

Module 3 : Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

CCP 2 : Prospecter et négocier une proposition commerciale

Module 1 : Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique

Module 2 : Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés

Module 3 : Négocier une solution technique et commerciale

CONTENUS TRANSVERSES

- Coaching emploi, numérique, communication, image de soi, gestion du stress en milieu professionnel
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

MÉTHODES MOBILISÉES

Les méthodes actives sont privilégiées et les situations pédagogiques diversifiées : atelier collectif, atelier individualisé, projet fédérateur et ressources numériques

PRÉREQUIS

- Projet professionnel validé dans le domaine de la vente (15 jours d'expérience dans le domaine)
- Aptitudes physiques : capacité à travailler en station debout et assise prolongée
- Maîtrise des calculs de base en mathématiques
- Maîtrise de la lecture (compréhension d'un texte simple) et l'écriture (rédaction de phrase simple)
- Bases de l'outil informatique
- Sens du relationnel

SÉLECTION & ÉVALUATION

Évaluations à l'entrée :

- Présentation de la formation en information collective
- Tests de positionnement
- Entretien individuel

Évaluations planifiées tout au long de la formation :

- Évaluations formatives
- Évaluations sommatives

Évaluation finale :

- Attestation de compétences
- Passage du titre suivant les modalités du Référentiel Emploi Activités Compétences

