

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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.

PROGRAMME DE LA FORMATION

JOUR 1 : Accueil, présentation du programme, planning et des examens
7h

Module 1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre, durée: 237H

- 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

Module 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client, durée : 237H30

- 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

ADMISSION

Public : tout public - contrat d'apprentissage.

Nombre de personnes : 1 à 12.

Pré-requis : être âgé au minimum de 18 ans.

Modalités d'inscription : la formation est accessible après entretien et test de sélection aux candidats :

- soit titulaire d'un diplôme de niveau 4 (BAC)
- soit justifiant d'une expérience professionnelle équivalente

Session accessible aux personnes en situation de handicap, moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre.

DATES, DUREE ET LIEU

Dates : démarrage en septembre

Durée : 490H - 14 semaines en centre

Lieu : DIRECTT FORMATION,
213 Rue Felix Robault, 59553 CUINCY

FINANCEMENT

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

D'autres financements possibles, nous contacter pour plus d'informations.

MODALITE PEDAGOGIQUES

Durant la formation :

Jeux de rôle

Supports pédagogiques FOAD

Face à face Pédagogique Salles de cours équipées

Formation animée par un formateur expert (vidéo projection, échanges, exercices).

Modalités d'évaluation :

A l'issue d'un parcours continu de formation correspondant au titre visé, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels sur la base des éléments suivants :

Mises en situations professionnelles :

- Mise en situation écrite durée : 4 h
- Mise en situation orale durée : 2 h 30 min
- Entretien technique : 50 min
- Questionnement à partir de production : 01 h
- Entretien final : 10 min

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 08 h 30 min

Le titre est obtenu lorsque la note générale est supérieure ou égale à 10/20.

Le dossier final de validation prend en compte les évaluations réalisées durant l'accès à la certification (présentiel, e-learning et en entreprise) complété d'une évaluation tripartite (formateurs, autoévaluation et évaluation des acteurs)

VALIDATION

Session d'examen du titre professionnel négociateur technico-commercial.

Intitulé du titre professionnel :

Négociateur technico-commercial

Sigle du titre professionnel :

NTC Niveau : 5 (Cadre national des certifications 2019)

Code(s) NSF : 312t - Négociation et vente

Code(s) ROME : D1402, D1406, D1407

Formacode : 34572, 34573, 34561, 34581, 34593

Date de l'arrêté : 30/04/2024

Date de parution au JO de l'arrêté : 16/05/2024

Date d'effet de l'arrêté : 10/06/2024

Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

INTERLOCUTEURS

Neva Tison- Responsable du centre de formation de Cuincy.

Contact commercial et administratif

Tél : 06 61 83 93 37

Mail : ntison@directtformation.com

Ludovic Seghier – Directeur Général

Tél : 07 64 48 74 06

Mail : lseghier@assifep.com

Eric Weppler - Responsable pédagogique

Mail : eweppler@assifep.com