



FORMATION

NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

CURSUS EN CONTINU

TITRE PROFESSIONNEL DE NIVEAU 5

INSCRIT AU RNCP 39063



Public et Prérequis

Ce parcours de formation s'adresse aux salariés en reconversion professionnelle et/ou désirant se perfectionner ou évoluer dans leur carrière, ainsi qu'aux demandeurs d'emploi.

Niveau 4 (BAC ou équivalent) requis, ou justifier de trois années d'expérience professionnelle.

Le futur apprenant doit avoir un bon niveau en français et maîtriser les logiciels de bureautique.

Il doit également disposer d'un ordinateur portable et des logiciels de bureautique.



Dates | Durée | Rythme

Dates : à définir

Durée : 420 heures en centre de formation . Durées indicatives et ajustables selon profil.



Effectifs

De 6 à 12 personnes maximum.



Objectifs de la formation

- Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre
- Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client.



Certification visée

Titre professionnel Négociateur Technico-Commercial du ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion.

Niveau 5 (BTS, DUT)

Date d'enregistrement au Journal Officiel : 16 mai 2024

RNCP : N° Fiche RNCP 39063

Aucune équivalence avec d'autres certifications professionnelles ou habilitations.



Débouchés

A l'issue de la formation vous pourrez postuler aux emplois suivants en entreprise commerciale de toutes tailles (TPE, PME, ETI, grands groupes) dans tous les secteurs d'activités : Technico-commercial, chargé d'affaires.

Une poursuite d'études est envisageable si vous souhaitez renforcer votre profil (Licence Développement Commercial).



Contenu de la formation

La formation est élaborée selon le référentiel du ministère du Travail. Le titre professionnel est composé de deux activités types, chaque activité type correspond à un bloc de compétences dénommé certificat de compétences professionnelles (CCP) qui comporte les compétences nécessaires à la réalisation de l'activité.

- Alternance en entreprise
- Période d'intégration
- Module de techniques de recherche de stage et d'emploi
- CCP 1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre
 - o Module 1 : Assurer une veille commerciale
 - o Module 2 : Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
 - o Module 3 : Prospecter un secteur défini
 - o Module 4 : Analyser ses performances, élaborer et mettre en oeuvre des actions correctives
- CCP 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client
 - o Module 1 : Représenter l'entreprise et valoriser son image
 - o Module 2 : Concevoir une proposition technique et commerciale
 - o Module 3 : Négocier une solution technique et commerciale
 - o Module 4 : Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
 - o Module 5 : Optimiser la gestion de la relation client
- Accompagnement à la rédaction du Dossier Professionnel
- Sessions d'évaluations en cours de formation
- Examen final du titre professionnel en centre de formation



Modalités pédagogiques

Formation présentielle avec parcours personnalisable. Cours collectifs avec alternance d'apports théoriques et de mises en pratique avec études de cas de situations professionnelles. Certains modules de formation pourront être organisés en distanciel. Accès sécurisé à un extranet de formation contenant l'ensemble des supports et ressources pédagogiques, documents administratifs, et questionnaires de satisfaction.



Modalités d'évaluation et de certification

Évaluations en cours de formation, dossier professionnel, mise en situation professionnelle écrite et oral d'entretien avec un jury professionnel.

Délivrance du titre professionnel par la DREETS (ministère de l'emploi) sur décision du jury d'examen.

Possibilité de valider un/des blocs de compétences. En cas de validation partielle de la certification, la durée de validité des modules obtenus est de la durée de validité du Titre.



Modalités d'admission

La procédure d'admission vise à vérifier l'adéquation entre les prérequis, le choix du parcours certifiant, le projet professionnel et le profil du candidat.

Tests de positionnement et entretien individuel de motivation sur rendez-vous. Dossier de candidature.

Le délai d'accès varie selon les modalités de financement choisies. Pour plus de renseignements, nous contacter.



Accessibilité

Les personnes en situation de handicap bénéficient d'un suivi et d'un accompagnement adapté par le référent handicap. Pour tout besoin d'adaptation, merci de nous contacter. Référent handicap : Nadège LEVIS



Financement

Devis sur demande.



Contacts aifcp13@gmail.com 04.96.18.61.65 | 06.70.91.09.39