

TITRE PRO – Négociateur Technico-Commercial

RNCP39063

OBJECTIFS

- **Elaborer une stratégie de prospection**
- **Organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et évalue les résultats**
- **Concevoir des propositions techniques et commerciales personnalisées**
- **Négocier avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente**
- **Assurer le suivi et optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et les fidéliser**





PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Public concerné : Toute personne souhaitant être formée au métier de négociateur technico-commercial

Prérequis : niveau bac (Professionnel ou général) ou titre pro (niveau 4) + test de positionnement



MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÉS

Inscription entrées/sorties **en permanence**.

Entretien individuel et possibilités de semaine d'immersion

Type de contrat : Contrat d'apprentissage

Formations accessibles à toute personne en situation de handicap



COÛT DE LA FORMATION

Le coût de la formation est **pris en charge par l'Opco** de l'entreprise. Elle est donc **totalemenr gratuite pour les alternants** (pas de frais d'inscriptions ou d'équipements).



QUALIFICATION DES INTERVENANTS :

Formateurs expérimentés avec une expérience professionnelle obligatoire en commerce

Maîtrise de la plateforme e-learning et de la totalité des parcours de formation multimodale :
(coaching présentiel et distanciel, face à face pédagogique...)



MOYENS PEDAGOGIQUES & TECHNIQUES :

Attribution hebdomadaire de parcours de formation sur une plateforme e-learning favorisant l'apprentissage et les échanges collaboratifs.

L'avancée dépend de l'**acquisition d'un niveau prédéterminé, avec évaluation** pour chaque parcours. La plateforme offre des **interactions synchrones et asynchrones**, incluant : parcours de connaissances, travaux pratiques, fiches vocabulaire, exercices, travaux d'analyse, révisions, et projets personnalisés.

Un **appel hebdomadaire avec le formateur** (de 20 à 90 mn selon les difficultés rencontrées), il fait le point sur les progrès et les obstacles. Une **hotline est disponible pour assistance pédagogique et technique**. Il y a un suivi en magasin 3 fois par an à minima et à la demande, chaque fois que c'est nécessaire à l'initiative de l'apprenti, de l'entreprise ou du CFA.

CONTENU DE LA FORMATION :

BLOC 1 : Elaborer une stratégie commercial 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

BLOC 2 : Prospective et négocier une proposition commerciale

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

MODALITÉS OPÉRATIONNELLES :

Durée et organisation

- Durée : 12 mois
- Organisation : distancielle coachée, classe virtuelle ou en entreprise, montage de dossiers professionnels encadrés, séquences de formation et d'évaluation en entreprise, 1 séminaire de révision d'une semaine

Nombre d'heures de formation : 400 heures

Rythme alternance : 27h/ entreprise et 8h/ formation par semaine

Possibilités de valider un/des blocs de compétences : Non

Equivalence : oui – BTS

Sanction visée : Titre professionnel Négociateur Technico Commercial

Matériel nécessaire pour suivre la formation :

PC avec connexion internet (fourni par le CFA ou l'entreprise) + Matériel pour prise de notes.



MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS :

- **Certification de chacun des parcours d'apprentissage elearning**
- **Correction et évaluation** des travaux et exercices par le formateur
 - **Analyse mensuelle des statistiques** (taux de complétion et de réussite)
- **Évaluation tripartite** tuteur / formateur / apprenant des compétences professionnelles attendues.
- **Évaluations formelles** en cours de formation / ECF
 - **Épreuve finale** de certifications
 - **Accompagnement socioéducatif**



MODALITÉS D'OBTENTION DU TITRE :

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 :

- **Mise en situation professionnelle ou présentation d'un projet** réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnement à partir de production(s) si prévus au RE
 - **Résultats des évaluations passées** en cours de formation
 - **Dossier professionnel** dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes si prévues au RE
 - **Entretien final** avec le jury

ET APRES ?

Suite de parcours :

Possibilité de poursuivre avec :

- Une Licence professionnelle
- Toutes certifications de niveau 6.

Les débouchés :

- Technico-Commercial
 - Chargée d'affaires
- Responsable grands comptes
 - Responsable d'affaires
 - Chargée clientèle B2B
- Chargée de développement commercial
 - Commercial B2B
 - Business developer
- Sales account executive
- Key account manager

Contact :

Par mail : contact@alterline.fr

Par téléphone : 0320222951

Par notre site internet : www.alterline.fr