

Titre professionnel Négociateur technico-commercial



403,5h en centre de
formation
1 379h en entreprise



Formation en
présentiel



Titre professionnel
de gestionnaire
négociateur
technico-commercial

Prix sur
demande



Prérequis

Niveau baccalauréat ou avoir 3 ans
d'expérience professionnelle dans
le domaine.



Le public

Cette formation est à destination de toute personne
souhaitant travailler dans les secteurs d'activité
nécessitant des négociateurs technico-commerciaux
pour leurs développements.



**Accessibilité
aux personnes
handicapées**

À propos de la formation



Objectifs

Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre.

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



Moyens humains

Des intervenants qualifiés, aux compétences techniques et
pédagogiques actualisées.



Modalités et délais d'accès

Pour toutes demandes d'inscription, merci de nous envoyer un mail.

14 jours à compter de la demande de renseignement du bénéficiaire
sous réserve d'avoir une réponse favorable du financeur et sous réserve
de disponibilité.



Méthode et moyens pédagogiques

Alternance de phases pratiques et théoriques.

Méthode démonstrative, affirmative, active et coactive.

Alternance de période en organisme de formation et en entreprise.

Salle de cours équipé de système de projection.

Livret de suivi en organisme de formation et en entreprise.



Modalités pédagogiques

Formation hybride présentiel / distanciel synchrone avec un
accompagnement personnalisé individuel

Mise en situation pratique AFEST



Sanction visée

Attestation de fin de formation.

Titre professionnel négociateur technico-commercial : RNCP39063
– Ministère du Travail du Plein emploi et de l'Insertion, publié le 27/05/2024.

Pour plus de renseignements :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/>

Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation.



Modalités de suivi et d'évaluation des acquis

L'assiduité des stagiaires est attestée par la signature des stagiaires par demi-journée et elle est contresignée par le formateur.

Modalités d'évaluation :

- Évaluation en cours de formation
- Dossier professionnel
- Épreuve de certification face à un jury : mise en situation professionnelle, entretien technique, questionnaire à partir de production, entretien final

Une évaluation de satisfaction est réalisée avant l'examen.



Programme

Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre :

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospector un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en oeuvre des actions correctives de transport de marchandises

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