



Négociateur technico-commercial

12 Mois en contrat d'apprentissage

455h

Préparation au Titre professionnel de Niveau 5 (Bac+2) inscrit
au RNCP* Publié au Journal Officiel du 18/12/2018

*Répertoire National des Certifications Professionnelles
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34079/>



Le négociateur technico-commercial **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 oeuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.

Il prospecte à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Il conçoit et négocie des solutions techniques de produits ou de prestations de service.



Profil

Apprentis



Pré-requis

Pour accéder à ce parcours, vous devez remplir les conditions suivantes :

- › Diplôme de Niveau 4
- › Maîtrise des logiciels de bureautique



Modalités d'admission

- › Test de positionnement
- › Dossier de candidature (lettre de motivation + CV)
- › Entretien d'admission

Durée de la formation

Programme en 12 Mois : 455 heures

Alternance :

- 10 heures en formation

- 25 heures en entreprise



Localisation et accessibilité

La formation s'effectue **90 % à distance**.

Trois sessions sont organisés en présentiel (France entière).

Méthodes pédagogiques

- › Accompagnement individuel et en groupe assuré par des tuteurs/formateurs experts dans le domaine.
- › Encadrement assuré par un référent pédagogique et un référent examens.
- › Formation synchrone et asynchrone, cours accessibles sur applications mobile
- › Forums de discussions, messagerie personnelle.
- › Apports de contenus, analyse de cas pratiques, jeux de rôles, échanges libres.
- › Plateforme accessible 7j/7.
- › Accès à une vidéothèque et une bibliothèque numérique

Les méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation sont adaptables aux publics en situation de handicap. Nous consulter pour plus d'informations.

Programme et objectifs de la formation

Activité type 1

Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini et assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché (230 h).

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Organiser un plan d'actions commerciales.
- Mettre en oeuvre des actions de fidélisation.
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte.

Activité type 2

Prospecter et négocier une proposition commerciale (160 h)

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

Compétences transversales (30h)

- Développer une culture digitale.
- Améliorer ses écrits professionnels et ses compétences en présentation.
- Maîtriser les fondamentaux de la veille et de la prospection.
- Améliorer sa communication en entreprise.

Compétences transversales (35h)

- Maîtriser les outils et usages numériques dans un contexte professionnel
- Maîtriser les différents écrits professionnels et déjouer les pièges de la langue française
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service
- Maîtriser les fondamentaux du marketing

Modalités d'évaluation

- Livret d'évaluation en cours de formation.
- QCM. Devoirs surveillés.
- Dossiers professionnels et dossiers de production à fournir aux jurys.
- Evaluation à chaud et à froid pendant et post formation.

Les formateurs sont intervenants issus du monde de l'entreprise.



Débouchés

Les candidats admis peuvent exercer au sein d'entreprises de tout secteur d'activité nécessitant des technico-commerciaux ou chargés d'affaires pour leur développement.

Cette certification professionnelle vous donne les clés pour être rapidement opérationnel sur le marché de l'emploi. Toutefois, une poursuite d'études peut être une option intéressante si vous souhaitez renforcer votre profil ou vous spécialiser (Bachelor spécialisé, poursuite BAC+3.)



Informations complémentaires

Délais d'accès

Inscriptions du 01/04/2023 au 15/06/2023. Début de la formation au 1^{er} Juillet 2023. Le délai d'accès à la formation est de 10 jours après validation complète de votre dossier.

Tarifs

La formation est gratuite et rémunérée dans le cadre d'un contrat d'apprentissage.

Modalités de financement

Règles et conditions de l'apprentissage.



Pour tout renseignement complémentaire, contactez-nous :

218 Av. Alphonse Daudet,
40600 Biscarrosse

direction@resovalie.fr
06 89 56 50 65