



NÉGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL(E) TITRE PROFESSIONNEL - NIVEAU 5

805 heures en centre
420 heures en entreprise
Environ 8 mois de formation

100% présentiel

Public visé : Demandeur d'emploi Personne en reconversion professionnelle Personne en congé de transition professionnelle

Prérequis : Avoir un projet professionnel dans la négociation commerciale Disposer d'un niveau bac ou équivalent Maîtriser les fonctions de base du pack office Etre à l'aise dans la manipulation des chiffres

Accessibilité aux personnes handicapées

Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

98%

DE TAUX DE
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS
DISPONIBLES

Objectifs

- Acquérir les compétences nécessaires au métier de Négociateur(trice) Technico-Commercial(e)
- Valider le titre professionnel de Négociateur(trice) Technico-Commercial(e) - (niveau BAC + 2)
- S'insérer sur le marché du travail

Les + de la formation

- Des professionnels qui vous transmettent leur passion du métier dans un esprit de partage et de convivialité, une plateforme en ligne, un accompagnement personnalisé à la certification et à l'insertion professionnelle.





NÉGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO- COMMERCIAL(E) TITRE PROFESSIONNEL – NIVEAU 5

Contenu de la formation

2 certificats de compétences professionnelles (CCP) :

Prospecter, présenter et négocier une solution technique

- Prospecter un secteur géographique défini
- Détecter un besoin, le définir et concevoir une solution technique
- Négocier une proposition commerciale et conclure la vente
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle

Gérer et optimiser l'activité commerciale sur un secteur géographique déterminé

- Etudier l'état du marché pour adapter l'offre commerciale
- Organiser un plan d'action commerciale en cohérence avec les besoins du marché
- Faire le bilan de son activité commerciale et rendre compte à sa hiérarchie
- Compétences transversales de l'emploi





NÉGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL(E) TITRE PROFESSIONNEL – NIVEAU 5

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

- Formation en présentiel
- Alternance d'apports théoriques et de mises en situation professionnelles
- Accompagnement et suivi individualisé
- Intervention de professionnels
- Plateforme pédagogique en ligne

Résultats attendus

- Acquérir les compétences nécessaires au métier de Négociateur(trice) Technico-Commercial(e)
- Valider le titre professionnel de Négociateur(trice) Technico-Commercial(e) - (niveau BAC + 2)
- S'insérer sur le marché du travail

Modalités d'évaluation

- Contrôle continu en cours de formation
- Evaluation de la période d'application en entreprise
- Rédaction d'un dossier professionnel
- Présentation aux épreuves de validation devant un jury habilité

Modalités de financements

Cap Emploi, Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi



Intervenants

- Une équipe d'intervenants experts dans le domaine de la négociation commerciale.

Modalités et délai d'accès

- Avoir un projet professionnel dans la négociation commerciale
- Disposer d'un niveau bac ou équivalent
- Maîtriser les fonctions de base du pack office
- Etre à l'aise dans la manipulation des chiffres

Perspectives et débouchés

- Chef des ventes
- Agent commercial
- ...

Certifications

Titre professionnel négociateur technico-commercial

