

Titre Professionnel (TP)

Négociateur Technico-Commercial (NTC)

NIVEAU 5 (BAC+2 ET ÉQUIVALENTS) EN 10 MOIS

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Prospector et développer un portefeuille clients
- Construire et négocier des offres techniques et commerciales adaptées aux besoins des clients
- Assurer le suivi de la relation client
- Piloter votre activité commerciale afin d'atteindre les objectifs fixés

PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

PUBLIC VISÉ

Tout public

ALTERNANCE

Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation
Finançable et rémunérée
(selon critères d'éligibilité)

Rythme d'alternance :
différent selon le centre choisi

AUTRES POSSIBILITES

Contrat de Sécurisation Professionnelle (CSP)
Programme Régional de Formation (PRF)
PRO-A (période de reconversion)
Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)
Projet de Transition Professionnelle (PTP)
Compte Personnel de Formation (CPF)

Nous contacter pour plus d'informations

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100 % présentiel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles en cours de formation
Evaluation finale (jury / examen / dossier professionnel...)

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique
Plateforme e-learning

MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier d'inscription
Entretien

DÉLAI D'ACCÈS

Entrées / sorties permanentes

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

LES + DE LA FORMATION

Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr



PROGRAMME DE LA FORMATION (détail des blocs de compétences "enseignement professionnel" uniquement)

Bloc 1 - Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

Bloc 2 - 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 relation client

MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

Cette formation a une visée d'insertion professionnelle immédiate dans les métiers de :
Technico-commercial
Chargé d'affaires
Responsable grands comptes
Chargé clientèle BtoB
...

INFORMATIONS LÉGALES



RNCP39063 : TP - Négociateur technico-commercial
Date de début de validité : 10/06/2024

POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Titre - Responsable de la Performance Commerciale et du Marketing Digital (RPCMD - BAC+3)

Certificateur(s)



CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :

LENS 03.21.79.42.42

