

# NÉGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO COMMERCIALE

Formation  
Longue

Titre professionnel

4500€

sans contrat

Avec contrat : Montant fixé & financé  
par l'OPCO

TARIF NET DE TVA

Niveau 5 (BAC+2) - RNCP 34079

3  
4  
0  
7  
9

## L'objectif

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 œuvre 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.

## Les objectifs de la formation

**A L'ISSUE DE LA FORMATION, L'APPRENANT SERA CAPABLE DE :**

- Prospector et négocier une proposition commerciale
- Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini



### Pré-requis et délais d'accès

- BAC ou équivalent
- Français lu, écrit, parlé
- Délai d'accès : 2 semaines

### Public et fréquence

- Tout public
- 15 personnes en présentiel
- 420 heures CF calendrier de passage



### Modalités d'inscription

- Adresser un dossier de candidature
- Entretien physique ou téléphonique
- Test de positionnement en français
- Test de positionnement métier

### Profil du formateur

Formateurs experts  
Et professionnels

## CONTACT FORMATION



1 rue du Luxembourg  
93000 Bobigny



[www.educ-action.fr](http://www.educ-action.fr)



07 69 76 42 93



[contact@educ-action.fr](mailto:contact@educ-action.fr)



Référent handicap

Nom: **TOUNKARA**

Prénom: **KOKO**

Tel: **07 69 76 42 93**

# CONTENU ET MODALITÉS D'EXAMENS

## CCP 1 - ÉLABORATION D'UNE STRATÉGIE COMMERCIALE OMNISCANALE

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

## CCP 2 - PROSPECTER ET NÉGOCIER UNE PROPOSITION COMMERCIALE

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



## VALIDATION

Titre professionnel **NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL** si réussite à l'examen.

Attestation de compétence et de fin de formation

## MÉTHODES, MOYENS ET TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

#### Affirmative :

La méthode affirmative permet aux stagiaires de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par nos formateurs pour des actions d'information ou pour des apports théoriques.

#### Interrogative :

Permet aux stagiaires de découvrir par eux-mêmes des contenus nouveaux. Le formateur transmet un savoir à travers des questions qui permettent aux participants de réfléchir et de trouver des réponses pertinentes.

#### Découverte :

Cette méthode suscite l'imagination des stagiaires pour les mener à de nouvelles découvertes. Elle utilise par exemple le brainstorming.

#### Démonstrative :

Dans la méthode démonstrative, les stagiaires apprennent par la pratique. Elle se base sur des exercices. Le formateur « fait », « fait faire » et « Refait ».

### MOYENS ET TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES

- 1 salle de cours
- 1 poste de travail par binôme
- Outils informatiques avec suite bureautique et accès internet haut débit
- Les exposés
- Les exercices
- Les études de cas
- Les simulations

### SUIVI ET ÉVALUATION

#### LES MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXÉCUTION DE L'ACTION :

- Rapports de stage
- Bilans intermédiaires
- Feuilles de présence émargées par les stagiaires

#### LES MOYENS PERMETTANT D'EN ÉVALUER LES RÉSULTATS (PENDANT OU AU TERME DE L'ACTION):

- Questions orales ou écrites (QCM)
- Dossiers à réaliser
- Mise en situation
- Entretien avec jury professionnel

#### APRÈS LA FORMATION:

POSSIBILITÉ DE FORMATION EN NIVEAU 6 (BAC +3) : BACHELOR OU LICENCE

EMPLOIS ACCESSIBLES : TECHNICO-COMMERCIAL - CHARGÉ D'AFFAIRES

#accessibleatous

