

- Alternance / Initial
- RNCP Niveau 5
- Code RNCP : 39063
- 1 an

Titre professionnel Négociateur technico-commercial

PRÉSENTATION

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

CERTIFICATION

Le Titre professionnel Négociateur technico-commercial est enregistré au RNCP par Le ministère du travail au niveau 5.
Fiche RNCP n°39063, enregistrée le 10-06-2024,
Code NSF 312t : Négociation et vente

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



PRÉREQUIS

Le Titre professionnel Négociateur technico-commercial est accessible de préférence après un baccalauréat technologique STMG (de préférence spécialité marketing), baccalauréat professionnel commerce, baccalauréat général.

MÉTHODES

Les méthodes mobilisées incluent un face-à-face pédagogique, des mises en situation répétées, une participation active, des exercices pratiques et des outils d'analyse. Les apports méthodologiques sont illustrés par des exemples puis appliqués en situation pour favoriser l'apprentissage efficace.

MODALITÉS

- Séances de formation en salle
- Séances de formation hybrides
- Étude de cas

ÉVALUATION ET SUIVI

- Les acquis et la progression sont évalués en continu par des contrôles sur table et des rendus.
- La validation du diplôme est soumise aux modalités d'examen.

POURSUITE D'ÉTUDES

- DUT Techniques de Commercialisation (BUT TC)
- Bachelor Responsable Commercial et Marketing
- Licence Professionnelle Commerce International
- Certification en Management et Stratégie Commerciale
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
- Bachelor Marketing et Commerce
- Licence Professionnelle Métiers du Commerce

MÉTIER - DÉBOUCHÉS

- Commercial terrain Chargé(e) de clientèle Technico-commercial
- Responsable commercial Commercial
- sédentaire Attaché(e) commercial(e)
- Chargé(e) de développement des ventes
-
-

VOIES D'ACCÈS

- Alternance :
 - Statut salarié.e en contrat de professionnalisation - Statut salarié.e. en contrat d'apprentissage
- Formation continue :
 - Statut stagiaire de la formation continue

RYTHME

- Pour l'alternance :
- 2j en centre de formation / 3j en entreprise
 - pour formation en initial : nous consulter

DURÉE

- ORGANISATION DE L'ALTERNANCE
- 550 à h en 1 an dans le cadre d'un contrat d'apprentissage
 - 550 h en 1 an dans le cadre d'un contrat de professionnalisation

PROGRAMME

Module 1 : Prospecter, négocier et vendre une solution technico-commerciale

- Apprenez à identifier des cibles et à structurer une prospection efficace.
- Maîtrisez la conduite d'un entretien commercial adapté aux besoins du client.
- Développez des compétences en négociation pour convaincre et conclure des ventes.
- Assurez le suivi post-vente et fidélisez vos clients pour maximiser leur satisfaction.

Module 2 : Développer et pérenniser l'activité commerciale dans un secteur défini

- Analysez le marché et la concurrence pour identifier des opportunités commerciales.
- Élaborer un plan d'action commerciale clair avec des objectifs mesurables.
- Renforcez votre portefeuille clients en ciblant prospects et partenaires stratégiques.
- Suivez vos performances et ajustez votre stratégie pour optimiser les résultats.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

LE COORDINATEUR DE LA FILIÈRE :

Il prend en charge le recrutement des apprenants, l'individualisation de leur parcours de formation, la coordination des groupes et le suivi individuel tout au long du parcours. Il garantit l'articulation et la fluidité du parcours de formation individualisé de chacun.

LE FORMATEUR-ICE RÉFÉRENT DU DISPOSITIF :

Il est le garant technique de la formation et gère au quotidien la formation.

LES FORMATEURS TECHNIQUES :

Ils sont experts dans leur domaine d'intervention.

LE RÉFÉRENT HANDICAP :

Il s'assure de la faisabilité organisationnelle (horaires, rythme), matérielle et pédagogique (supports pédagogiques adaptés) pour les personnes en situation de handicap en formation.

COÛT FORMATION

Étude du dossier de candidature, test de positionnement, entretien de motivation.

En Alternance, la formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise.
En Initial, merci de nous consulter.

ACCESSIBILITÉ

Nos locaux sont accessibles PMR
Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

Contact :

contactlyon@cifep.fr
04 27 02 74 68



CIFEP Lyon
30 rue de la Baisse
69100 Villeurbanne

www.cifep.fr

Plus d'infos
sur notre site internet :

