

NÉGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL

Titre Professionnel de Niveau 5
(BAC+2)



LE MÉTIER

Le Négociateur Technico-commercial est un expert en vente qui allie compétences techniques et commerciales. Son travail consiste à comprendre les besoins des clients, à présenter les produits de manière convaincante et à négocier les termes de la vente. C'est un peu comme être un traducteur entre les aspects techniques et les exigences commerciales, pour conclure des accords satisfaisants pour toutes les parties impliquées.

**FORMATION
CERTIFIANTE**

LA FORMATION

Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

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

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 gestion de la relation client



Formation éligible au CPF
Formation réalisable en
alternance
et en continue

LES MODALITÉS

Formation Éligible CPF
MON COMPTE FORMATION

- Durée : 12 à 36 mois soit 460 à 1380 heures
- Pédagogie : en présentiel IFAPE Six-Fours-Les-Plages
- Métiers accessibles : Chargé d'affaire, attaché commercial, chef des ventes, agent commercial, technico-commercial...

CONTACTS

Priscilla KERUZORET Responsable CFA
Sarah BOUVIGNIES Assistante CFA
04.94.07.16.85
cfa@ifape.org



NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL, PLUS EN DÉTAIL ...



DURÉE

De 12 à 36 mois (soit 460 à 1380 heures) en centre de formation, la durée est indicative et ajustable en fonction de chaque profil.

MODALITÉS D'ACCÈS

Entretien avec une conseillère en formation sur rendez-vous et test de positionnement

DÉLAIS D'ACCÈS

Suite au rdv et test réalisé vous recevrez une réponse par mail sous 7 jours et possibilité d'intégrer 2 semaines après

DATES DE SESSION

Entrées et sorties permanentes (en fonction des places disponibles)

RYTHME FORMATION EN ALTERNANCE

1,5 jour de cours et 3,5 jours en entreprise / semaine (modulable si besoin entreprise)



POUR QUI ?

Tout public

PRÉREQUIS

Etre titulaire d'une certification/diplôme de niveau 4 ou justifier d'une expérience professionnelle dans la vente ou le commerce.

ACCESSIBILITÉ AUX PSH

RÉFÉRENT HANDICAP :

Rémi SPINAZZOLA

04 94 07 16 85

remi.spinazzola@ifape.org

RÉFÉRENT MOBILITÉ :

Priscilla KERUZORET

04 94 07 16 85

priscilla.keruzoret@ifape.org



LIEU DE LA FORMATION

97 Montée de Font Vert
83140 Six-Fours-Les-Plages

Lieu accessible aux Personnes en Situation d'Handicap, un accompagnement et un aménagement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours suite à un rdv avec le référent handicap

TARIFS ET FINANCEMENTS

Prix horaire TTC : 15€/ heure . Ce tarif est indicatif et non contractuel. Selon votre statut cette formation peut-être entièrement financée. Nous contacter.



EN QUELQUES CHIFFRES (ANNÉE 2023)

TAUX DE SATISFACTION 100%

TAUX DE RÉUSSITE 100%

TAUX DE PRÉSENTATION AU TITRE 100%

TAUX DE POURSUITE D'ÉTUDE 50%

TAUX D'INSERTION DANS L'EMPLOI À 6 MOIS 50%

TAUX D'INTERRUPTION EN COURS DE FORMATION EN 1ÈRE ANNÉE 11%

TAUX D'INTERRUPTION EN COURS DE FORMATION EN 2E ANNÉE 0%



OBJECTIFS ET PROGRAMME DE LA FORMATION

A l'issue de la formation le titulaire de ce titre pourra élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini. prospecter et négocier une proposition commerciale. La formation est composée de 2 blocs de compétences :

Certificat de Compétences Professionnelles 1: Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre (CCP 1)

- Assurer une veille commerciale (*Les outils de veille utilisés sont appropriés au contexte de l'entreprise, les données recherchées sont pertinentes par rapport à l'objectif de la veille, les données issues de la veille sont actualisées, la stratégie de veille est ajustée en fonction des évolutions du contexte, l'analyse du positionnement des produits et des services de l'entreprise est étayée par les données issues de la veille, les propositions faites en matière de stratégie de veille sont argumentées et étayées par des données issues de la veille*)
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales (*Le plan d'actions commerciales est élaboré en fonction des spécificités du secteur, les besoins et les attentes spécifiques des entreprises prospects / clientes sont pris en compte, les actions du plan commercial sont ajustées en fonction des évolutions du marché, des tendances sectorielles et des changements dans l'environnement économique, les opportunités de développement des affaires sont identifiées*)
- Prospecter un secteur défini (*Les données relatives aux attentes et aux besoins des entreprises prospects / clientes sont recueillies de façon ciblée par rapport à l'objectif et aux caractéristiques des produits et des services, les outils de gestion de la relation client (CRM et e-CRM), les plateformes d'automatisation du marketing et les outils de l'IA sont utilisés à bon escient pour recueillir des données, les personas sont créés à partir des données, l'entreprise prospect est contactée par le canal le plus approprié par rapport à son persona, le fichier prospects / clients est qualifié et mis à jour Les actions de prospection sont évaluées et ajustées en continu*)
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en oeuvre des actions correctives (*Le suivi et l'analyse des KPI sont effectués, les écarts entre les résultats réalisés avec les objectifs fixés sont évalués, les facteurs qui ont contribué aux performances et les obstacles rencontrés sont identifiés, les propositions relatives aux ajustements nécessaires pour atteindre les objectifs prennent en compte le contexte de l'entreprise et celui de l'entreprise cliente, la détermination des ressources nécessaires aux ajustements tient compte des contraintes de l'entreprise et de celles de l'entreprise cliente, la solution proposée est optimale compte tenu du contexte de l'entreprise et de celui du client, les actions correctives sont alignées avec les objectifs de l'entreprise*)

Certificat de Compétences Professionnelles 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client (CCP 2)

- Représenter l'entreprise et valoriser son image (*La présentation des produits, solutions, savoir-faire et services est valorisante et adaptée à l'interlocuteur et au canal de communication, le profil professionnel est créé et utilisé sur les réseaux sociaux dans le respect de la charte et des consignes, l'e-réputation de l'entreprise est entretenue et surveillée en continu*)
- Concevoir une proposition technique et commerciale (*Les informations relatives aux besoins de l'entreprise prospect / cliente sont recueillies, l'offre de la concurrence est analysée, la proposition technique et commerciale personnalisée est en adéquation avec les objectifs et les priorités de l'entreprise prospect / cliente, la proposition intègre les éléments liés au développement durable, la proposition est adaptée à l'évolution des besoins de l'entreprise prospect/ cliente à long terme, les avantages tangibles et intangibles de la proposition sont mis en avant, la proposition est réalisable d'un point de vue technique, la proposition est rentable d'un point de vue commercial)*
- Négocier une solution technique et commerciale (*La négociation de la solution répond aux attentes de l'entreprise prospect/cliente, la présentation est personnalisée et s'appuie sur des supports adaptés, la posture d'expert conseil est adoptée, les avantages du produit ou du service sont illustrés avec le support adapté, la dimension écologique est intégrée dans les échanges, l'argumentation est pertinente, les objections sont traitées de manière factuelle et valorisent la solution*)
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte (*Le bilan de l'activité commerciale est régulièrement réalisé et analysé, les écarts entre les résultats obtenus et les objectifs fixés sont analysés, les propositions des mesures correctives mènent à des ajustements réalisables, les nouvelles opportunités sont identifiées et les plans d'actions sont élaborés, les comptes rendus sont clairs et exploitables par des tiers*)
- Optimiser la gestion de la relation client (*Le suivi de la mise en oeuvre des solutions de l'entreprise cliente est assuré, les opportunités d'amélioration de l'offre de produits et de services sont identifiées pour actualiser les personas, les besoins sont anticipés et les propositions sont améliorées de manière proactive, l'expérience client est cohérente à travers tous les points de contact, la communication avec les entreprises clientes est régulière et transparente*)



MODALITÉS, MÉTHODES, MOYENS ET SUIVI PÉDAGOGIQUES

- Formation entièrement présentielle
- Des activités d'apprentissage proposées au plus près des conditions d'exercice professionnel, des parcours personnalisés au cœur d'un dispositif d'apprentissage en groupe. De nombreuses simulations et applications professionnelles sont réalisées en cours. La formation est individualisée, méthode démonstrative et active sont alternées. Une validation articulée et programmée sur les progressions de chacun tout au long du parcours d'accompagnement. L'équipe pédagogique est spécialisée dans la formation d'adultes et possède des qualifications et expériences professionnelles dans le domaine de la formation et/ou des métiers visés par la formation.
- Des supports de cours sont fournis à chaque apprenant, centre ressources et supports documentaires variés sont à dispositions, exercices d'application, études de cas concrets. Nos salles de formation sont adaptées et équipées : tableau blanc, paperboard, postes informatiques, logiciels bureautique, accès à internet haut débit, vidéo projecteur, accessibilité à une imprimante copieur . L'organisme de formation met en œuvre les moyens pédagogiques, matériels et humains nécessaires à la formation dans le respect de la qualification visée.
- Des feuilles de présences sont émargées quotidiennement par l'apprenant. Le suivi pédagogique est assuré par des grilles de positionnement et de progression pédagogique du début à la fin de sa formation. Des évaluations formatives sont réalisées tout au long de la formation et des évaluations sommatives en fin d'un module et en fin de formation. Livret d'apprentissage, fiche de correspondance et fiche navette nous permettent de suivre l'évolution de l'alternant au sein de sa structure d'accueil. Des rendez-vous de suivis en entreprise sont également programmés tout au long de son apprentissage.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluations des acquis en cours de formation et Evaluations périodes d'application pratique • Bilan de la période en entreprise
- Évaluations en Cours de Formation par CCP réalisés par le formateur et inscrits dans un livret remis au Jury le jour de l'épreuve.
- Dossier professionnel à réaliser tout au long de sa formation afin d'inscrire des exemples précis de sa pratique professionnelle .
- L'épreuve finale se réalise au sein de notre centre de formation. Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 08 h 30 min. C'est une mise en situation professionnelle se déroulant dans le contexte d'une entreprise fictive. Mise en situation écrite, mise en situation orale et entretien final. La délibération du jury se base sur le livret ECF, le dossier professionnel, l'épreuve finale et la représentation que se fait le candidat de l'emploi et des comportements professionnels induits.
- Evaluation de satisfaction : enquête de satisfaction remis au candidat

VALIDATION DE LA FORMATION

Titre professionnel du ministère du Travail de Niveau 5 (BAC +2), RNCP39063 Code diplôme 36T31203 . Certificateur Ministère du Travail du plein emploi et de l'insertion, date d'enregistrement de la certification 10/06/2024, échéance de l'enregistrement 10/06/2029. Pour plus d'informations et connaître les passerelles sur cette certification, consulter le site internet de France Compétence. A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter à l'autre CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre.

APRÈS LA FORMATION

Possibilité de poursuivre sur un titre RNCP ou diplôme de niveau 6 : Bachelor responsable marketing et commercial, Bachelor chargé de développement commercial, Licence professionnelle e-commerce et marketing,....