

TP – NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Code RNCP: 39063

Formation certifiante

Niveau 5 - durée 6 mois

Commerce

Objectif :

Validation du titre professionnel « Négociateur technico-commercial » certifiant l'acquisition de l'ensemble des compétences professionnelles nécessaires à l'exercice du métier.

Public - prérequis :

- Formation s'adressant aux personnes ayant un niveau 4 (Bac, BP, BT)
- Maîtrise de la langue française parlée (bonne élocution)
- Maîtrise des 4 opérations de base, de la règle de trois et du calcul de pourcentages
- Avoir réalisé une période de mise en situation en milieu professionnel (PMSMP)
- Sous réserve d'en avoir les capacités professionnelles et d'en remplir les conditions administratives la formation peut être accessible à des personnes présentant des handicaps.

Mesure des prérequis :

- Entretien de vérification du projet
- Entretien individuel de motivation
- Tests d'aptitude à la formation

Méthode pédagogique :

- Formation à distance et en groupe s'appuyant sur une pédagogie différenciée
- Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques
- Contrat pédagogique établi avec chaque stagiaire à l'entrée en formation.

ACTIVITES TYPES DU TITRE PROFESSIONNEL (Millésime 2024)

AT1 : ÉLABORER UNE STRATEGIE DE PROSPECTION ET LA METTRE EN ŒUVRE

DEUXIÈME PARTIE :

AT2 ; NEGOCIER UNE SOLUTION TECHNIQUE ET COMMERCIALE ET CONSOLIDER L'EXPERIENCE CLIENT

SITE DE FORMATION :

Formation à Distance

CONTACTS PRESCRIPTIONS :

03 80 45 15 93

contact@frateformation.net

MODALITÉS FINANCIÈRES

Formation pouvant être prise en charge par :

- Votre CPF
- Ou sur fonds propres (tarif communiqué sur devis)



Durée :

- **930 heures à temps plein** (du lundi au vendredi, de 8h30 à 16h30)
- Formation Théorique = 580 heures
- Durée en entreprise = 350 heures

Dates prévisionnelles :

- Du 20/01/2025 au 30/07/2025 - À DISTANCE

Validation :

- Obtention du titre professionnel «Négociateur technico-commercial» de niveau 5.
- En cas de validation partielle , possibilité de repasser le bloc de compétence non validé lors d'une session suivante.

Passerelles et suites de parcours :

- Licence professionnelle métiers de l'immobilier : gestion et administration de biens

Débouchés :

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable grands comptes
- Responsable d'affaires
- Chargé clientèle B2B
- Chargé de développement commercial
- Commercial B2B
- Business developer
- Sales account executive
- Key account man