

TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL(E)

Formation qualifiante

Niveau 5 - durée 8 mois

Objectif :

Validation du titre professionnel « Négociateur(trice) technico-commercial(e) » 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) ou une expérience validée dans le domaine cible
- Permis B (validé ou en cours)
- Maîtrise des outils bureautiques
- Connaissances en anglais scolaire
- 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 en présentiel 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.



Durée :

- **1155 heures à temps plein** (du lundi au vendredi, de 9h00 à 17h00)
- Durée en centre = 805 heures
- Durée en entreprise = 350 heures

Dates prévisionnelles :

- Du 13/11/2023 au 11/07/2024 - BESANÇON
- Du 25/09/2023 au 29/05/2024 - LONS-LE-SAUNIER

Validation :

- Obtention du titre professionnel « Négociateur(trice) technico-commercial(e) » – Niveau 5 (anciennement III)
- En cas de validation partielle, le stagiaire peut obtenir un des certificats de compétences professionnelles composant le titre professionnel :

CCP1 : Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

CCP2 : Prospector et négocier une proposition commerciale

Passerelles et suites de parcours :

- Licence Professionnelle Commerce
- Master Management et Commerce International
- Master Marketing Vente

Débouchés :

- Technico-commercial(e)
- Chargé(e) de clientèle

SITE DE FORMATION :

FRATE Formation Conseil
11 Rue Thurel
39000 Lons-le-Saunier

CONTACTS PRESCRIPTIONS

Pilotage du dispositif : M. Bruno JOLY
03-84-47-25-90
contact@frateformation.net

MODALITÉS FINANCIÈRES

- Formation pouvant être prise en charge par :
- Le Conseil Régional de Bourgogne-Franche-Comté et le Fonds Social Européen (dans ce cas, aucune participation financière n'est demandée aux stagiaires)
 - Un OPCO
 - Votre CPF
 - Ou sur fonds propres (tarif communiqué sur devis)



COFINANCÉ
PAR L'UNION
EUROPÉENNE

RÉGION
BOURGOGNE
FRANCHE
COMTE

PROGRAMME

Accueil – Découverte de l'action de formation

- *Prise de connaissance du contexte et des ressources à disposition (personnel pédagogique et administratif, locaux et matériel, services de proximité...)*
- *Présentation du cursus de formation (calendrier, programme, référentiel de certification...)*
- *Découverte du métier et de ses applications via « Parcouréo »*
- *Rappel des règles et engagement à respecter (règlement intérieur, élections de délégués, questionnaire satisfaction, bilan à 3 et 6 mois...)*
- *Finalisation du dossier d'aide régionale complémentaire*

Sensibilisation à la démarche RSE (responsabilité sociétale des entreprises)

- *Développement durable, éco-citoyenneté et écogestes*
- *Lutte contre les discriminations et égalité homme-femme*
- *Enjeux du numérique et lutte contre l'illectronisme*

Acquisition et développement des soft-skills (ressources comportementales)

- *Savoirs-être inhérents à une posture professionnelle adaptée*

Techniques de recherche d'emploi

- *Actualisation du CV et rédaction de la lettre de motivation*
- *Création de profils sur les réseaux sociaux professionnels*
- *Simulation d'entretien de recrutement*
- *Test de personnalité via « Perf Echo »*

CCP 1 – Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

- *Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché*
- *Organiser un plan d'actions commerciales*
- *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*

Immersion en entreprise

- *Élaboration d'une convention de stage tripartite (stagiaire, employeur et organisme de formation)*
- *Réalisation d'une période de stage pratique permettant la mise en application des acquis de formation*
- *Visite du stagiaire par le formateur référent et rencontre avec le tuteur*

Session d'examen pour l'obtention du Titre Professionnel « Négociateur(trice) technico-commercial(e) »

- *Présentation des techniques apprises devant un jury de professionnels et du dossier professionnel*
- *Obtention du Titre Professionnel ou des Certificats de Compétences Professionnelles « élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini » et « Prospecter et négocier une proposition commerciale »*

Bilans (intermédiaire et final)

- *Bilans réalisés en présence d'un représentant du Conseil Régional et des prescripteurs (Pôle Emploi, Cap Emploi, Mission Locale...)*
- *Restitution par chaque stagiaire de son vécu en formation*