



NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

TITRE PROFESSIONNEL DU MINISTRE DE L'EMPLOI DE NIVEAU V

Durée : 20 mois



● LE METIER

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

⬡ LES SITUATIONS DE TRAVAIL ET LES MISSIONS

Le négociateur technico-commercial exerce ses activités dans le respect des procédures, sous la responsabilité d'un supérieur hiérarchique auquel il rend compte régulièrement.

Tout en restant dans le cadre fixé par l'entreprise, il dispose d'une large autonomie d'organisation de son activité. Il analyse ses résultats et propose si nécessaire des mesures correctives pour atteindre ses objectifs.

Le négociateur technico-commercial est en relation avec son supérieur hiérarchique, les membres de l'équipe commerciale et les services techniques. Il élabore des offres commerciales en collaboration avec les prestataires et les services de l'entreprise.

Dans les grandes entreprises, il est également en contact avec le service marketing pour partager les informations clients.

Il est en relation commerciales avec les prospects/clients, décideurs d'entreprises, réseaux de partenaires et prescripteurs.

Le négociateur technico-commercial a aussi pour mission d'accroître la notoriété de l'entreprise et de veiller à son e-réputation sur les réseaux sociaux

L'emploi nécessite des déplacements fréquents.

Il utilise couramment les outils digitaux pour communiquer.

■ ORGANISATION DES COURS ET ACCOMPAGNEMENT DES STAGIAIRES

Les groupes de formation sont composés d'environ 15 stagiaires.

Le centre est fermé pour congés annuels : cinq semaines par an.

Organisation

- Entretien individuel pour la sélection et tests de positionnement préalables à l'entrée en formation
- Utilisation de méthodes de pédagogie active

L'accent est également mis sur l'acquisition d'une certaine autonomie dans la réalisation des différents travaux. Mais chaque fois que nécessaire, une aide individuelle adaptée est apportée.

Prérequis

- Niveau bac ou équivalent de niveau 4.
- Niveau Terminal
- Diplôme de niveau 3 (CAP, BEP) ou équivalent (titre professionnel, etc.), avec deux ans d'expérience professionnelle dans le tertiaire

Centre de Rééducation Professionnelle EMERGENCE

Immeuble Adela, Lotissement SICAF- Allée des Faisans- La Jaille – 97122 BAIE-MAHAULT

Tél. 0590 38 32 24 - Fax 0590 60 53 21 - Accueil : contact@crp-emergence.com

Site Internet : www.crp-emergence.com



LA FORMATION

La formation qualifiante est précédée d'une **préparatoire spécifique avec une période « découverte du métier » en entreprise.**

Une préparatoire intégrée, située en début de formation :

- Connaissance des métiers et des secteurs de la vente, du commerce, de la distribution
- Renforcement des savoirs de base
- Communication et savoir-être professionnel
- Consolidation du projet professionnel

Une phase qualifiante de 14 mois qui s'articule autour de 2 activités types, correspondant chacune à un Certificat de Compétences professionnelles (CCP) :

Activité 1 : Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

1. Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
2. Organiser un plan d'actions commerciales
3. Mettre en œuvre des actions de fidélisation
4. Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

Activité 2 : Prospecter et négocier une proposition commerciale

5. Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
6. Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
7. Négocier une solution technique et commerciale

Compétences transversales de l'emploi type

- Maîtriser les outils et usages numériques
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service : écoute active, réactivité, etc.)

Période d'application en entreprise : Six semaines minimum



VALIDATION DU TITRE PROFESSIONNEL

A l'issue de la formation, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels du secteur, sur la base :

- De l'épreuve de synthèse représentée par une mise en situation professionnelle reconstituée,
- De l'entretien technique
- De questionnement à partir de productions
- De l'entretien final avec le jury visant à évaluer la connaissance du métier. Le temps d'échange porte également sur les actions menées dans le dossier professionnel (DP)

En cas d'échec, le jury peut valider une ou plusieurs unités de formation en accordant les CCP (Certificat de Compétences Professionnelles)

Responsable Pédagogique : Hélène PAPALIA

E-mail : h.papalia@crp-emergence.com

Tel : 0590 38 83 82 (L.D)

Centre de Rééducation Professionnelle EMERGENCE

Immeuble Adela, Lotissement SICAF- Allée des Faisans- La Jaille – 97122 BAIE-MAHAULT

Tél. 0590 38 32 24 - Fax 0590 60 53 21 - Accueil : contact@crp-emergence.com

Site Internet : www.crp-emergence.com