



Titre Négociateur·rice Technico-Commercial·e

<p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none">- Former les managers de la vente, des commerciaux·iales capables de gérer une relation commerciale dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation. <p>Durée : 800 heures de formation</p> <ul style="list-style-type: none">- Selon les pré-requis et les tests de positionnement- <i>Durée préconisée en contrat de professionnalisation : 20 mois soit 6 jours de formation par mois</i>	<p>Conditions d'entrée :</p> <ul style="list-style-type: none">- Niveau 4 secteur vente/commerce- Aptitude à la communication, sens de l'écoute, esprit d'équipe, adaptabilité, disponibilité, discrétion, diplomatie, rigueur, organisation, esprit d'analyse, de synthèse...- Sélection sur dossier, entretien individuel de positionnement, parcours individualisé en fonction des acquis. <p>Validation – certification :</p> <ul style="list-style-type: none">■ Formation diplômante■ Titre Professionnel du Ministère du Travail Négociateur·rice Technico-Commercial·e de Niveau 5
<p>Secteurs d'activités : Tous types d'entreprises de biens et de services Principaux métiers : prospecteur·rice - technico-commercial·e - responsable de secteur</p>	

Programme :

- **CCP 1 : Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini → 315 heures**
 - 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 : Prospector, négocier une proposition commerciale → 380 heures**
 - Prospector à distance et physiquement un secteur géographique
 - Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
 - Négocier une solution technique et commerciale
- **Module transversal → 105 heures**
 - Intégration et présentation de la formation
 - Sensibilisation Egalité Femme/Homme
 - Projet professionnel et TRE
 - Accompagnement individuel et remédiation
 - Visites de stage
 - Évaluation en cours de formation
 - Préparation et présentation à l'examen