



EN 2023 DEVENEZ



Négociateur·trice
TECHNICO COMMERCIAL·E

Titre Professionnel du Ministère du Travail
NIVEAU 5

Négociateur·trice Technico-Commercial·e

Titre Professionnel du Ministère du Travail de Niveau 5



La certification est organisée en 2 blocs de compétences pouvant être suivis et validés séparément.

INTRODUCTION

Le.la négociateur.rice technico-commercial.e exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Il.elle élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.

Vous aimez les défis et avez le sens de l'initiative ? Ce métier est fait pour vous

S'il le souhaite, le titulaire pourra prolonger sa formation pour obtenir le TP Responsable Petites et Moyennes Structures.

Qui ?	Demandeur.euse d'emploi, salarié.e en CDD, CDI, Intérim, en reconversion, Jeunes de – de 26 ans
Délai d'accès à la formation	Entretien et test de positionnement afin d'établir un programme de formation au plus proche de vos besoins.
Prérequis	Aptitude à la communication, sens de l'écoute, esprit d'équipe, adaptabilité, disponibilité, discrétion, diplomatie, rigueur, organisation, esprit d'analyse, de synthèse...
Objectifs	Former les managers de la vente, des commerciaux.iales, capables de gérer une relation commerciale dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation.
Durée de parcours de formation	618 heures
Métiers possibles suite à la formation	Le titulaire du TP pourra être Technico-commercial.e, chargé.e d'affaires.
Tarifs	Formation accessible à partir de 5,98€ / heure Nos conseillers·ères vous accompagnent dans le cadre du montage financier de votre dossier
Modes de financement possibles	OPCO de l'employeur dans le cadre de l'alternance Formation éligible au CPF Projet de Transition Professionnelle Financement individuel (Pôle Emploi, Agefiph, Région, privé...)
Accessibilités et services	Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap, adaptation du poste en formation et en entreprise selon RQTH. Tiers temps supplémentaire lors des sessions d'examen Nos centres disposent de places de parking et sont accessibles en transport en commun. Ils vous proposent des espaces dédiés à la restauration du midi. D'autres solutions de restauration sont accessibles à proximité

Taux de réussite	Taux de satisfaction
100%	88%

BC 1 - Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

Modules

La veille commerciale
Le Plan Commercial
La fidélisation Client
Le reporting commercial

BC 2 - Prospector et négocier une proposition commerciale

Modules

La Prospection
La Négociation Commerciale
La Proposition Commerciale

STAGE OBLIGATOIRE

MODALITÉS, MOYENS, MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel ou hybride avec distanciel (visio, classe virtuelle, e-learning...)
Formation collective ou individualisée
Accompagnement personnalisé

Salles de formation équipées
Ressources multimédia



Plate-forme de formation digitale
Apports théoriques en salle, autoformation tutorée, études de cas
Application en période d'immersion en entreprise

EQUIPE PÉDAGOGIQUE

Formateur.rice.s pour adultes du métier et formé.e.s à la pédagogie pour adultes
Responsable d'activité
Référent.e Handicap et Egalité femme homme
Assistant.e administratif.ve

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation régulière des acquis en cours de formation
Évaluation des périodes d'immersion en entreprise avec le.la tuteur.trice.
Examens blancs
Session d'examen final (total ou partiel) devant un jury
Attestation de formation
Évaluation de la formation par le.la participant.e

TÉLÉCHARGEZ NOTRE APPLICATION



CODE CONNEXION
45803774



PRENEZ RDV EN LIGNE



POUR + D'INFOS, CONTACTEZ-NOUS :

À BREST

3 rue Edouard Belin – 29200
02 98 41 86 03

À ERGUÉ GABERIC

3 impasse Pierre-curie – 29500
02 98 52 09 12