

Titre Professionnel

Négociateur(trice) Technico-Commercial(e)

Niveau 5

Agenda

LIEU : Arras	SIADep 11 Rue du Gal Barbot 62000 Arras
Réunion d'informations	14/09/2020 à 9h00
Date de démarrage de formation : 05/10/2020	

Le/la négociateur/trice technico-commercial(e) connaît l'ensemble des techniques de prospection et de négociation nécessaires à la vente d'un bien ou d'un service. Il conseille et sait parfaitement identifier les besoins de ses clients. Il travaille la plupart du temps sur le terrain, au plus proche de sa clientèle.

OBJECTIFS

- Acquérir les compétences nécessaires au métier de Négociateur/trice Technico-Commercial(e) : savoir mener un entretien de vente, être force de proposition, maîtriser les techniques de communication, gérer un portefeuille de clients...
- Valider le Titre Professionnel Négociateur/trice Technico-Commercial(e)

PUBLIC

- Demandeur d'emploi
- Personne éligible au Compte Personnel de Formation (CPF)

PREREQUIS

- Avoir un niveau BAC acquis ou équivalent et un projet professionnel défini en adéquation avec la certification visée. Etre à l'aise avec l'outil informatique.
- Mobilité, disponibilité

DUREE

- 1225 heures : 805 heures en centre de formation et 420 heures en entreprise.
- Formation à temps plein

MODALITES DE FINANCEMENT

- Formation financée par le Conseil Régional des Hauts de France
- Possibilité d'indemnisation selon le statut d'entrée en formation.

METHODES PEDAGOGIQUES

- Formation en présentiel
- Alternance de cours théoriques et pratiques

MODALITES D'EVALUATION

- Contrôle continu en cours de formation
- Constitution du dossier professionnel
- Présentation à la session de validation du titre (mise en situation professionnelle, entretien technique et final avec un jury habilité)
- Remise d'un portefeuille de compétences

CONTACTS

SIADep

mareva-bertin@siadep.com

www.siadep.fr

TERTIA

mc.bialecki@tertiaformationccihdf.com

www.tertiaformation.fr

Titre Professionnel Négociateur(trice) Technico-Commercial(e) Niveau 5

CONTENU

2 certificats de compétences professionnelles :

CCP1 : ELABORER UNE STRATEGIE COMMERCIALE OMNISCANAL POUR UN SECTEUR GEOGRAPHIQUE DEFINI

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

CCP2 : PROSPECTER ET NEGOCIER UNE PROPOSITION COMMERCIALE

Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
Concevoir une solution technique et commerciale apportée aux besoins détectés
Négocier une solution technique et commerciale.

Technique de recherche d'emploi
Accompagnement Insertion Professionnelle
Développement durable et prévention des risques professionnels
Stage d'application en entreprise

INTERVENANTS

- Une équipe de formateurs experts, avec une expérience terrain significative
- Formation encadrée par un référent pédagogique (centre et entreprise)