



TITRE PRO.

NÉGOCIATEUR **NIVEAU BAC +2**
TECHNICO-COMMERCIAL *en alternance*

FORMATION EN ALTERNANCE Code RNCP : 39063

Conditions d'accès

Public : Contrat d'alternance (Jeunes âgés de 16 à 29 ans), Contrat de professionnalisation (à partir de 18 ans)
Le niveau de sortie est BAC+2

Contact

Scannez ce QR code pour accéder directement à notre site web :



FORM'AOU |  Saint-Louis

PRÉ- INSCRIPTIONS

www.formaou.com

TITRE PRO.

NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL



Durée de formation
18 à 24 mois



Présence au centre
1 j / semaine



Présence en entreprise
4 jours



Places disponibles
12 places



Lieu de la formation
SAINT-LOUIS

Prérequis : Niveau 4

Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

Public : Contrat d'apprentissage (Jeunes âgés de 16 à 29 ans), Contrat de professionnalisation (à partir de 18 ans)

MÉTIERS ET OBJECTIFS VISÉS

MÉTIERS VISÉS

Les débouchés sont variés :

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable grands comptes
- Responsable d'affaires
- Chargé clientèle B2B

POURSUITE D'ÉTUDES

- TP Responsable d'Établissement Marchand (REM) Niveau Bac+3
- Licence Pro commerce
- Bachelor Responsable du Développement Commercial

OBJECTIF(S) PROFESSIONNEL(S) VISÉ(S)

Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et des objectifs fixés par la hiérarchie, le négociateur technico-commercial élabore une stratégie de prospection. Il organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.

Il conçoit des propositions techniques et commerciales personnalisées et les négocie avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente. Il assure leur suivi afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et de la fidéliser.

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

+ DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

La formation débute à tout moment, sous réserve de contrat, dans un délai de 1 à 2 semaines après validation du dossier.

+ TARIFS

Aucuns frais - Coût contrat prise en charge par l'OPCO de l'entreprise du maître d'apprentissage.

+ MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation 1 jour par semaine.
- Une plateforme e-learning est à disposition lors des fermetures imprévues du centre.
- Les 4 jours restants sont réservés à la période en entreprise.

+ COMPÉTENCES ATTESTÉES

Bloc 1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

Bloc 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

+ MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **Mise en situation professionnelle (6h30) :**
 - Écrit 4h : tableaux de bord/diapos/proposition commerciale
 - Oral 2h30 : présentation analyses/entretien de négociation
- **Entretien technique (50 min)**
- **Questionnement à partir de production (1h) SWOT**
- **Entretien final (10 min) :** Échanges avec le jury sur le dossier professionnel du candidat.

+ ACCESSIBILITÉ PSH

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

SAINT-ANDRÉ



SAINT-LOUIS