



TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL

NIVEAU 5 (BAC+2) - RNCP 39063

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de prospecter et négocier une proposition commerciale et d'élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini.

CONTENU

CCP 1 - Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

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

CCP 2 - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

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

LIEUX DE FORMATION

Centre d'affaires ROSNY 2, Rue Léon Blum 14ème étage,
93110 Rosny-sous-Bois

22 boulevard Charles Moretti, **13014 Marseille**

TARIFS

SANS CONTRAT : 4500€ (net)
AVEC CONTRAT : Montant fixé et financé par l'OPCO

PRÉ-REQUIS & DÉLAIS

- BAC ou équivalent.
- Français lu, écrit, parlé
- Délai d'accès : 2 semaines

VALIDATION

- Titre professionnel de négociateur technico-commercial
- Attestation de compétences et de fin de formation.

PUBLIC & DURÉE

- Tout public
- 420 heures
- 1 jour de cours/semaine

NOS MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Affirmative : Cette méthode permet aux stagiaires de découvrir un nouveau contenu. Basée sur l'exposé, elle est utilisée par nos formateurs pour des actions d'information ou des apports théoriques.

Démonstrative : Dans la méthode démonstrative, les stagiaires apprennent par la pratique. Elle se base sur des exercices. Le formateur "fait", "fait faire" et "refait".

Interrogative : Elle permet aux stagiaires de découvrir de nouveaux contenus. Le formateur transmet un savoir à travers des questions qui permettent aux participants de réfléchir à des réponses pertinentes

Découverte : Cette méthode suscite l'imagination des stagiaires pour les mener à de nouvelles découvertes. Elle utilise par exemple le brainstorming.

Moyens techniques

Salle de cours et poste de travail
Internet haut débit et suite bureautique.

Moyens pédagogiques

Exposés, exercices, études de cas et simulations.

SUIVI PÉDAGOGIQUE

Rapports de stage
Bilans intermédiaires
Feuilles de présence émargées par les stagiaires.

ÉVALUATIONS

Questions orales ou écrites (QCM)
Dossiers à réaliser
Mise en situation
Entretien avec jury professionnel