

NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Développer • Négocier • Fidéliser • Performer

Se former aujourd'hui
pour demain

Plus qu'une formation,
un impact réel !



100%
de réussite



formation accessible
aux personnes en situation
de handicap



100%
de maintien
à la formation



PARCOURS EN CONTINU

Une formation intensive pour une insertion rapide



450 h
en formation
en centre



350 h
en stage
en entreprise



PARCOURS EN ALTERNANCE

Se former en alternance théorie et pratique



450 h
en formation
en centre



Parcours sur 1 an
1 jour IFAPA
4 jours en entreprise



Lieu de formation
34 rue de Moscou, 93000 Bobigny



Modalités
Présentiel, Hybride, E-Learning



Public visé
Demandeurs d'emploi ou actifs
inscrits ou non à France Travail



OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Assurer une veille concurrentielle
- Développer des actions de prospection
- Identifier les besoins des clients et prospects
- Élaborer et proposer des solutions adaptées en fonction des spécifications techniques des produits ou services
- Concevoir et négocier des offres commerciales
- Conclure des ventes
- Suivre et fidéliser les clients
- Réaliser le bilan de son activité
- Utiliser les outils numériques
- Optimiser les actions commerciales



PROGRAMME DE FORMATION

01

Le développement professionnel du Business developer (missions, posture, environnement, obligations légales...)

02

Analyser l'état du marché et organiser un plan d'actions commerciales (veille, analyse, objectifs, plan marketing...)

03

Prospecter et fidéliser en intégrant un secteur géographique (techniques de prospection, gestion de base de données...)

04

Concevoir une solution technique et proposer une solution technique de commerciale (analyse des besoins, devis, négociation...)

05

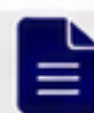
Mettre en œuvre des actions de fidélisation et produire le bilan de l'activité commerciale (relation client, satisfaction, KPI...)

06

Travaux de groupe et projets collaboratifs

07

Mises en situation professionnelles et études de cas



PRÉREQUIS

- Une maîtrise de la langue française et des compétences en communication
- Une première expérience dans le domaine commercial ou une appétence pour la vente
- Le permis B est un atout



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours théoriques et pratiques
- Mises en situation réelles et jeux de rôle
- Études de cas
- Utilisation d'outils numériques
- Travaux de groupe et projets collaboratifs
- Accompagnement individualisé
- Plateformes d'apprentissage
- Salles de formation équipées



MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE CERTIFICATION

- Évaluations formatives tout au long du parcours (QCM, mises en situation...)
- Dossier Professionnel (DP)
- Dossier Projet
- Examen blanc : préparation à l'examen
- Mises en situation professionnelles
- Entretien final avec un jury
- Obtention du titre professionnel de Négociateur Technico-Commercial (RNCP 39063)



DÉBOUCHÉS

- Négociateur technico-commercial
- Commercial B to B
- Chargé d'affaires
- Business developer
- Responsable secteur
- Attaché commercial



VALIDATION DE LA FORMATION

Validation totale du titre professionnel

Une reconnaissance officielle
de vos compétences pour construire
votre avenir.



NIVEAU DE SORTIE

Niveau 5 – BAC + 2

Titre professionnel
Négociateur Technico-Commercial
(RNCP 39063)



COÛT DE LA FORMATION EN PARCOURS CONTINU

4 950 €

Merci de contacter nos conseillers
pour les modalités et modes de financement.



DÉLAI D'ACCÈS

Jusqu'au 1^{er} jour
de la formation



COÛT DE LA FORMATION EN ALTERNANCE

9 900 €

Reste à charge selon niveau
de prise en charge OPCO.
Merci de contacter un conseiller.