Négociateur technico-commercial
RNCP34079

Le programme de formation

La formation a pour objectif de faire valider par le candidat le Titre Professionnel de Négociateur Technico-commercial de niveau 5 (équivalent BAC +2), délivré par le Ministère du Travail.

Public visé

- Demandeur/se d'emploi ou salarié/e souhaitant une reconversion et/ou une évolution professionnelle, afin d'acquérir, compléter, certifier ou valider les compétences au métier de négociateur technico-commercial.

Objectifs du programme

1. **Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini**
   Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché.
   Organiser un plan d'actions commerciales.
   Mettre en œuvre des actions de fidélisation.
   Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte.

2. **Prospecter et négocier une proposition commerciale**
   Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique.
   Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés.
   Négocier une solution technique et commerciale.

Modalités pédagogiques

Formation personnalisée réalisée entièrement à distance comprenant 6 volets :

1. 11 parcours de e-learning comprenant au total 284 vidéos de formation enregistrées par 153 experts différents.
2. 11 examens réalisés en ligne à la fin de l'étude de chaque parcours avec délivrance d'une note.
3. Etude et compte rendu ou test final de 3 livres (Action commerciale, BTS NDRC, Techniques de vente) sous format électronique qui complètent les parcours de formation.
4. Entretiens individuels en visio de debriefing des résultats des examens et de l'étude des parcours, avec un consultant confirmé.
5. Exercices de préparation à l'examen de certification à partir d'annales.
6. Assistance à la préparation du dossier professionnel à soumettre au jury.

Contenu du programme

Bloc de compétences 1 : Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

5 parcours de e-learning enregistrés par 73 experts différents

- J'organise l'entreprise avec le digital – Télécharger le parcours (PDF)
- Je formalise mon offre et ma communication – Télécharger le parcours (PDF)
- Je mets en place un marketing opérationnel – Télécharger le parcours (PDF)
- J'analyse les résultats de l'entreprise – Télécharger le parcours (PDF)
- J'apprends à utiliser internet professionnellement – Télécharger le parcours (PDF)

Bloc de compétences 2 : Prospecter et négocier une proposition commerciale

6 parcours de e-learning enregistrés par 80 experts différents

- J'adopte des comportements gagnants – Télécharger le parcours (PDF)
- Je sais vendre - Télécharger le parcours (PDF)
- Je deviens vendeur connecté - Télécharger le parcours (PDF)
- Je prospecte – Télécharger le parcours (PDF)
- Je développe mon chiffre d'affaires – Télécharger le parcours (PDF)
- J'augmente les ventes avec le digital – Télécharger le parcours (PDF)

La durée moyenne d'un parcours est de 12 heures, chaque parcours étant composé par 25 à 40 vidéos de formation, accompagnées chacune de 5 tests de validation de connaissances. Des PDF pédagogiques complètent les parcours.

Modalités d'admission

Admission après entretien

Certification

Titre professionnel Négociateur technico-commercial, délivré à l'issue de la formation, si ce le candidat réussit les évaluations conformes aux exigences de la Certification.
Voir sur ce lien les conditions d'examen de certification pour obtenir un titre professionnel

Equivalences, passerelles, suite de parcours et débouchés : voir le détail de cette formation sur https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34079/

TEMPS PROGRAMME DE FORMATION

Heures de e-learning : 96 H
Heures de tests de connaissances : 12 H
Etude et compte rendu ou test final de 3 livres numériques : 120 H
Temps d'accompagnement : 11 H
Préparation de la certification : réalisation des cas pratiques des annales des années précédentes et études des corrections : 15 H
Assistance dans la préparation du dossier professionnel : 4 H

Temps total de formation : 258 H

DUREE DE PROGRAMME DE FORMATION : 6 mois

LES EPREUVES DU TITRE NEGOCIATEUR TECHNICO COMPTABLE

Mise en situation professionnelle : 4h30
Entretien technique : 30 minutes
Questions à partir de productions : 30 minutes
Entretien final : 20 minutes
Le dossier professionnel

PRIX DU PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : Demander les conditions de partenariat – commercial@forces.fr
Particulier ou entreprise : Demander un devis

2 910 euros nets de tva dans le cadre d'une formation continue

L'équipe pédagogique de FORCES peut être contactée
sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et du lundi au vendredi de 9h à 13h et de 14h à 17h au 01.39.57.64.82.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos.
Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits