

# NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

**PUBLIC CONCERNÉ :** Tout public

**PRÉ-REQUIS :**

- ✓ Niveau bac pro commercial ou titre professionnel de niveau 4 (attaché commercial ou commercial) ou équivalent
- ✓ 1 an minimum d'expérience dans le métier
- ✓ Permis de conduire B (véhicules légers) recommandé pour l'exercice du métier et pour la période de stage en entreprise

**DURÉE DE LA FORMATION :** 420 heures  
Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes

**PRIX INCLUANT LE COÛT DE LA CERTIFICATION :** 8 453,00 €  
Le prix de la formation est donné à titre indicatif  
Des prises en charges totales ou partielles sont possibles en fonction des financements des entreprises ou de partenaires

**VALIDATION DE LA FORMATION :**

- ✓ Titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT) de Négociateur Technico-Commercial
- ✓ Titre professionnel délivré par le ministère du Travail et de l'Emploi

**CODE RNCP :** 34079

**MODALITÉ DE LA FORMATION :** En présentiel

**MOYENS TECHNIQUES :** Utilisation d'un vidéoprojecteur et d'un ordinateur

**ACCÈS À LA FORMATION :**

- ✓ Information individuelle ou collective
- ✓ Dossier de demande de formation
- ✓ Evaluation des acquis
- ✓ Entretien individuel de conseil en formation, de façon à définir le parcours le plus adapté entre un parcours standard, un parcours raccourci ou un parcours renforcé

- ✓ Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation et des places disponibles, en constante évolution.

Pour plus d'informations, vous pouvez contacter BIZDI SOPHIAN au 06.68.15.95.15 ou par mail [contact@formation.pro](mailto:contact@formation.pro)

### ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Vous pouvez prendre contact avec le référent handicap en amont de la formation pour une adaptation des modalités en fonction de vos besoins.

Référent handicap : BIZDI SOPHIAN  
06.68.15.95.15

### MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé

Moyens pédagogiques : Kit Pédagogique - Documents écrits – Diaporama - Supports "clé en main" - Supports audio et visuels - Outils multimédias

Notre espace de formation dispose d'outils de formation modernes et performants comprenant :

- ✓ Des salles de formation
- ✓ Matériel audio-visuel : caméscope, vidéo projecteur.
- ✓ Ressources documentaires

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- ✓ Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- ✓ Prospecter et négocier une proposition commerciale

### POINTS FORTS :

- ✓ Le titre professionnel vous garantit une véritable qualification au même titre qu'un diplôme
- ✓ La pédagogie centrée sur le geste professionnel, vous donne un accès direct à l'emploi

### DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- ✓ Technico-commercial
- ✓ Chargé d'affaires

### FINANCEMENT :

Financement de la formation via :

- ✓ Le CPF
- ✓ Les Fonds d'assurance formation (FAF)
- ✓ Les opérateurs de compétences (OPCO)
- ✓ Pôle emploi
- ✓ Son entreprise

# PROGRAMME DE LA FORMATION

**LA FORMATION SE COMPOSE DE 2 MODULES, COMPLÉTÉS PAR 2 PÉRIODES EN ENTREPRISE.**

## PÉRIODE D'INTÉGRATION - 1 SEMAINE

- ✓ Accueil
- ✓ Présentation des objectifs de formation
- ✓ Connaissance de l'environnement professionnel
- ✓ Sensibilisation au développement durable
- ✓ Adaptation du parcours de formation

## MODULE 1. ELABORER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE OMNISCANALE POUR UN SECTEUR GÉOGRAPHIQUE DÉFINI - 5 SEMAINES

- ✓ Veille commerciale pour analyser l'état du marché
- ✓ Organisation d'un plan d'actions commerciales
- ✓ Mise en oeuvre des actions de fidélisation
- ✓ Réalisation du bilan de l'activité commerciale et compte rendu

Période en entreprise - 5 semaines

## MODULE 2. PROSPECTER ET NÉGOCIER UNE PROPOSITION COMMERCIALE - 5 SEMAINES

- ✓ Prospection physique et à distance d'un secteur géographique déterminé
- ✓ Conception d'une solution technique appropriée aux besoins détectés
- ✓ Négociation d'une solution technique et commerciale

Session de synthèse du parcours professionnel et d'examen- 1 semaine

**CERTIFICATION :**

L'ensemble des modules (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT) de négociateur technico-commercial.

Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules :

CCP 1 - Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini = module 1

CCP 2 - Prospecter et négocier une proposition commerciale = module 2

A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter à l'autre CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre

**MODALITÉS D'ÉVALUATION :****Evaluation des acquis**

- ✓ En cours de formation
- ✓ Préparation et vérification des acquis de formation (examens blancs)

**Evaluation périodes d'application pratique**

- ✓ Bilan de la période en entreprise

Passage de l'examen devant un jury de professionnels :  
Le jury du titre est habilité par le représentant territorial compétent du ministère chargé de l'emploi.

Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Education)

**Examen en présentiel**

Les compétences sont évaluées par un jury au vu :

- ✓ D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s)
- ✓ Du dossier professionnel et de ses annexes éventuelles
- ✓ Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation
- ✓ D'un entretien avec le jury destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le candidat des compétences requises pour l'exercice des activités composant le titre visé

**Evaluation satisfaction**

- ✓ Enquête de satisfaction stagiaire

**REFERENT ADMINISTRATIF :** BIZDI SOPHIAN  
- Information 06.68.15.95.15  
- Inscription Contact@formation.pro  
- Formation

**REFERENT TECHNIQUE :** BIZDI SOPHIAN  
06.68.15.95.15  
Contact@formation.pro

**REFERENT PEDAGOGIQUE :** BIZDI SOPHIAN  
- Conseiller référent 06.68.15.95.15  
- Coordinateur pédagogique Contact@formation.pro

**MEDIATION :**

Conformément à l'article L. 612-1 du Code de la consommation, le consommateur, sous réserve de l'article L.612.2 du code de la consommation, a la faculté d'introduire une demande de résolution amiable par voie de médiation, dans un délai inférieur à un an à compter de sa réclamation écrite auprès du professionnel.

FORMATION a désigné, le Centre de la Médiation de la Consommation de Conciliateurs de Justice.

Pour saisir le médiateur gratuitement, le consommateur doit formuler sa demande :

- ✓ Soit par écrit à : **CM2C**  
49 Rue de Ponthieu  
75008 Paris
- ✓ Soit par téléphone au **01.89.47.00.14**
- ✓ Soit par mail à : **cm2c@cm2c.net**
- ✓ Soit en remplissant le formulaire en ligne intitulé « Saisir le médiateur » sur le site :  
<https://www.cm2c.net/declarer-un-litige.php>

## PROTECTION DES DONNÉES À CARACTÈRE PERSONNEL

Toute participation à une formation fera l'objet d'un traitement de données ayant pour finalité la gestion et le suivi des demandes de formation du Client.

Ces informations sont à destination du service commercial de **FORMACTION**, d'opérateurs de compétences et avec le consentement préalable du Client.

Sauf opposition de la part du Client, des informations relatives à l'organisation d'autres sessions de formation peuvent lui être adressées.

Dans le cadre de la gestion de l'inscription du Client à une formation, les données sont archivées pendant cinq (5) ans à l'issue de la prestation.

Les données traitées dans le cadre d'opérations commerciales seront conservées pendant la durée des relations contractuelles, augmentée de trois (3) ans à des fins d'animation et de prospection, sans préjudice des obligations de conservation ou des délais de prescription.