

Parcours qualifiant

Titre professionnel

Négociateur Technico-Commercial H/F

Réf : VEN/NTC2022

CPF : 34079

N° CARIF : 00335950

Le métier

Code ROME : D1402 ; D1407

Le négociateur technico-commercial H/F a pour mission d'exploiter les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de son entreprise. Pour mener à bien sa mission, il/elle élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il/Elle prospecte à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise. Il/Elle conçoit et négocie des solutions techniques de produits ou de prestations de service.

Le négociateur technico-commercial H/F est en relation avec son supérieur hiérarchique, les membres de l'équipe commerciale et les services techniques. Dans les grandes entreprises, il/elle est également en contact avec le service marketing pour partager les informations client. Il/Elle est en relation commerciale avec les prospects/clients, décideurs d'entreprises, réseaux de partenaires et prescripteurs.

L'emploi qui s'exerce en grande autonomie nécessite des déplacements fréquents. Le négociateur technico-commercial se déplace généralement seul dans son secteur de vente. Il s'adapte aux contraintes et horaires des prospects/clients. Il utilise couramment les outils digitaux pour communiquer.

Ce poste demande une bonne présentation, de l'autonomie, du dynamisme ou encore un bon relationnel. La maîtrise d'une ou plusieurs langues est souhaitable.

Autre appellation métier :

Chargé d'affaires ; Technico-commercial.

Débouchés :

Le négociateur technico-commercial H/F peut travailler dans tous les secteurs d'activité nécessitant des commerciaux pour leur développement. Avec de l'expérience, le négociateur technico-commercial peut accéder à d'autres fonctions : responsable des ventes, directeur commercial...

La formation

Informations principales

Public :

Tous publics

Prérequis :

- Être volontaire et motivé pour s'engager dans une démarche de qualification
- Justifier d'un niveau 4 validé et/ou d'une expérience significative dans le domaine
- Avoir validé un projet professionnel dans le secteur de la vente, du commerce ou de la distribution (à minima par un stage en entreprise)
- Maîtriser les bases de la communication écrite et orale
- Adhérer à l'organisation, aux contenus et aux objectifs de la formation

Prix :

Nous consulter

Financements envisageables :

Formation financée dans le cadre du Plan Régionale de Formation. Candidats avec d'autres types de financement, nous consulter pour étude du dossier.

Durée :

1330 heures (dont 280h de stage en entreprise). Ces durées sont indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes.

Certification :

Titre Professionnel de niveau 5 (Bac+2)

Objectifs :

- Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- Prospector et négocier une proposition commerciale
- Accéder à un emploi durable en relation avec la certification passée

Dates de session :

Dax : démarrage le 20/02/2023
Bordeaux : du 25/09/2023 au 03/07/2024

Lieu de formation :

INSUP Bordeaux
37 rue Labottière
33000 Bordeaux

INSUP Dax

3 Rue des Salines,
40100 Dax

Information collective :

Nous contacter pour participer à la prochaine réunion d'information

Contacts et renseignements

Céline DURANDEAU

Coordinatrice INSUP Bordeaux
lcdurandean@insup.org

Nathalie ROUSSEAU, déléguée territoriale

Agathe DARTIGUELONGUE, coordinateurs territoriaux

paysdacquois@insup.org

05.58.91.78.68

Référent handicap de Dax

Nathalie ROUSSEAU

06.42.91.56.97

nrousseau@insup.org

Programme de formation

Ce parcours de formation complet combine à côté des compétences métier nécessaires à l'obtention du Titre professionnel, différents modules transversaux utiles à votre insertion durable sur le marché de l'emploi. Les durées présentées correspondent à un parcours moyen. L'organisation et le contenu de votre parcours seront déterminés sur la base d'un positionnement initial puis régulièrement réévalués au regard de votre progression.

Accueil, positionnement et bilans (35h)

- Accueil
- Positionnement
- Synthèse du positionnement
- Formalisation de l'engagement : Signature du contrat de formation et de l'annexe personnalisée
- Bilan intermédiaire et final

Module professionnel – CCP1 Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini (364h)

- 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

Module professionnel – CCP2 Prospecter et négocier une proposition commerciale (264h)

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale

Module professionnel – Devenir Professionnel (105h)

- Posture professionnelle
- Prospection d'entreprise-insertion emploi
- Préparer la certification

Module professionnel - Périodes en entreprises (280h)

- Préparer la session de validation
- Acquérir des compétences et attitudes professionnelles
- Négocier un contrat de travail

Modules transverses

- Anglais professionnel
- Bureautique appliquée
- Spécialisation produit

- Secteur professionnel, environnement socioéconomique et savoir-être en milieu professionnel
- Prendre en main la plateforme DIDACT : Centre de ressources numériques
- Valeurs de la république, éducation citoyenne et prévention des violences sexuelles et sexistes
- Sensibilisation à l'économie circulaire, au développement durable, à la feuille de route Néo Terra et aux enjeux de la transition agroécologique et énergétique
- Les plateformes numériques en lien avec les nouvelles technologies de la communication et impacts environnementaux

Modalités de la formation

Modalités d'entrée en formation

- Recrutement après information collective, entretien individuel (12 places disponibles)
- Délais d'accès entre 1 semaine et 3 semaines
- [L'INSUP garantit aux personnes en situation de handicap l'accessibilité à la prestation.](#)

Modalités d'accueil et moyens techniques

- Pour connaître les modalités d'accueil de votre établissement, consultez la page <https://www.insup.org/vos-etablisements-insup/>
- L'épreuve de certification se tiendra [adresse]

Modalités pédagogiques

Parcours individualisé, modularisation, organisation de travail multimodale, séquences collaboratives et individuelles, contextualisation des apprentissages, activités réflexives (FEST, évaluations et retours de stages, etc.), alternance centre/entreprise, mises en situation et visites d'entreprises, interventions de professionnels, développement des compétences professionnelles et transversales, accompagnement psychopédagogique, simulation de situation d'épreuve...

Modalités de validation

- Evaluations continues tout au long de la formation par l'équipe pédagogique
- Attestation de fin de formation et de compétences acquises délivrée en fin d'action
- Validation du Titre professionnel de Négociateur Technico-Commercial H/F ou d'un des 2 CCP.