Négociateur/trice Technico-Commercial/e

Vous êtes prêt à relever des défis ? IRFA SUD vous forme au métier de Négociateur/trice Technico-Commercial/e en alternance ou en formation continue.

PRÉREQUIS ET ADMISSION

- Avoir un niveau BAC ou un diplôme/titre équivalent ou avoir une expérience professionnelle significative dans le secteur.
- Formation accessible aux demandeurs d'emploi et salariés, en formation continue, alternance ou VAE.

Avant de pouvoir vous inscrire à cette formation, vous devez au préalable contacter notre organisme de formation par [téléphone (https://www.irfasud.fr/centres-de-formation/)](https://www.irfasud.fr/centres-de-formation/) ou via le formulaire de demande de renseignements.

Nos équipes vous accompagneront pour définir votre besoin et le mode de financement de votre formation.

Si votre projet de formation est validé, vous pourrez intégrer la formation dans les deux mois.

Ordinateur personnel et connexion Wifi nécessaires pour la formation.

OBJECTIFS

Valider le titre professionnel **Négociateur/trice Technico-Commercial/e** niveau BAC+2 et être capable à l'issue de la formation d'élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini ainsi que de prospecter et négocier une proposition commerciale.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

Mix-learning : cette modalité pédagogique conjugue formation en présentiel et à distance selon l'organisation de la certification préparée. L'avantage ? Des classes virtuelles avec une digitalisation au service de votre apprentissage et de la montée en compétence, un gain de temps et moins de frais de déplacement !

PROGRAMME

La formation est axée sur les 2 blocs de compétences qui composent le titre professionnel et permettent au candidat
d'acquérir des compétences attendues dans le métier.

Bloc 1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

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

Bloc 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

COMMERCE ET VENTE

Où se former

- Albi
- Montpellier
- Narbonne
- Nîmes
- Perpignan
- Toulouse
- Formations à distance
- Montauban

Validation visée

- Titre professionnel de niveau 5 (niveau BTS)

Financement

- Apprentissage
- POEI
- Pro-A
- Région Occitanie
- VAE

Durée

- 728 H + 350 H de stage
- Accessible en formation en continue ou en alternance
- 18 mois en contrat d'apprentissage

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

FICHE RÉPERTOIRE NATIONAL DES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES FRANCE COMPÉTENCE (RNCP39063).
(https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/)

MODALITÉS D'EXAMEN

A l'issue d'un parcours continu de formation correspondant au titre visé, ou à un ou plusieurs blocs de compétences le candidat est évalué par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants :

- une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel
- les résultats des évaluations passées en cours de formation
- un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle
- un entretien final avec le jury

Un bloc de compétences n'a pas de durée de validité. Il est acquis à vie. Cependant, le certificateur peut faire évoluer sa certification quand les conditions d'exercice des activités changent ou évoluent.

EMPLOIS VISÉS PAR LA FORMATION

Négociateur/trice Technico-Commercial/e

Le négociateur technico-commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Il élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il 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

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable grands comptes
- Responsable d'affaires
- Chargé clientèle B2B
- Chargé de développement commercial
- Commercial B2B
- Business developer
- Sales account executive
- Key account manager

SUITES DE PARCOURS POSSIBLES

Suite à l'obtention du titre professionnel Négociateur/trice Technico-Commercial/e niveau BAC+2, vous pouvez ensuite vous positionner sur une formation dans le même domaine de compétence niveau licence.

RÉSULTATS OBTENUS

Nous lançons cette formation nous ne pouvons donc pas vous fournir d'information à ce sujet.

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Vous êtes salarié/e ? (https://www.irfasud.fr/vous-etes/salariee/)

Vous êtes demandeur d’emploi ? (https://www.irfasud.fr/vous-etes/demandeur-emploi/)

Accessible aux personnes en situation de handicap

Accompagnement renforcé mis en place. (https://www.irfasud.fr/myjob/un-accompagnement-renforce-pour-nos-publics-en-situation-de-handicap/)

Maj le 09/07/2024