

## Parcours de formation / Titre professionnel

# NÉGOCIATEUR TECHNI CO-COMMERCIAL

commerce - vente - distribution

Alternance

Initiale



## LE MÉTI ER

Il est aussi bon technicien que commercial. Capacité à convaincre, sens du client, goût du challenge le négociateur technico-commercial a la culture du résultat. Son objectif : développer l'entreprise. De l'étude de marché à l'analyse de ses résultats, il ne laisse rien au hasard.

## LA FORMATI ON

### PRÉREQUI S

Niveau bac pro ou titre professionnel de niveau 4 (attaché commercial - commercial - vendeur conseil en magasin) ou équivalent et un an minimum d'expérience dans le métier. Permis de conduire B recommandé pour l'exercice du métier et pour la période d'alternance en entreprise.

### OBJECTI FS

• Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini ; • Prospecter et négocier une proposition commerciale.

### PROGRAMME DE FORMATI ON

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 omnicanale pour un secteur géographique défini : 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.

Module 2. Prospecter et négocier une proposition commerciale : 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.

### DUREE

12 mois - dont 448 heures de formation

### LIEU

Formation présentielle à Marseille (13)

### DI PLÔME

Titre professionnel de niveau 5 de négociateur technico-commercial. Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France compétences.

### PUBLI C

Tout public

### TARI F

8 453€

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.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- AFEST
- E-learning
- Alternance
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quizz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

## DIPOSITIF DE SUIVI DE L'EXÉCUTION DE L'ÉVALUATION DES RÉSULTATS DE LA FORMATION

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaire d'évaluation de la formation

## APRES LA FORMATION

### PASSERELLES (LISTE NON EXHAUSTIVE)

- Bachelor marketing international
- Bachelor développement commercial
- Bachelor responsable développement commercial à l'international
- Bachelor responsable marketing et commercial
- Licence (pro) commerce (international)
- Licence pro e-commerce
- Bachelor responsable du développement et du pilotage commercial

### DEBOUCHES

Technico-commercial  
Chargés d'affaires  
Chargé de clientèle  
Chargé de développement commercial  
Attaché commercial  
Agent commercial  
Chef de vente/Achat  
Agent immobilier

### EQUIVALENCES

- BTS NDRC
- DUT/BTS Technique de commercialisation
- TP Assistant Commercial
- DUT
- BTS technico commercial



### ACCESSIBILITÉ

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Pour plus de renseignements, contacter notre référent handicap par mail à [contact@ludorium-cfa.com](mailto:contact@ludorium-cfa.com)



### MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- Déposer un dossier d'inscription (CV et lettre de motivation) via le formulaire d'inscription ci-dessous
- Participer à un entretien de motivation
- Participer à un test de sélection

### DÉLAIS D'ACCES

de 48 heures à 2 mois

