

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Élaborer une stratégie commerciale  
Assurer une veille commerciale du marché  
Concevoir une solution technique et commerciale  
Établir un plan d'action efficace  
Suivre et fidéliser

## LES MODALITES ET PROGRAMME

### Les modalités d'accès :

- Dossier de candidature
- Entretien individuelle et grille d'évaluation

### Les blocs de compétences du titre :

#### • CCP1 - Élaborer 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

#### • CCP2 - Prospector 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

#### • Compétences transversales

Maîtriser les outils et usages numériques  
Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

### Validation

Titre professionnel négociateur Technico-commercial - Niveau V

Équivalence : Bac +2

Chaque CCP (Certificat de Compétences professionnelles) peut être obtenu indépendamment des autres. Le délai d'obtention du titre complet de la date d'obtention du 1er CCP.

### Passerelle

Compte tenu des spécificités métiers, il n'y a pas de passerelle possible.

### Les débouchés

Ce titre professionnel Négociateur Technico-commercial permet d'accéder aux postes suivants :

- Technico commercial, animateur de surface de vente, chargé d'affaires et prospecteur commercial, responsable de magasin, responsable de rayon, manager de surface de vente

### Les suites de parcours

- Bachelor (niveau BAC +3) Responsable Développement Commercial à l'International
- Bachelor (niveau BAC +3) Responsable Marketing et Commercial

### Nomenclature Titre professionnel Négociateur Technico-commercial

Domaine de formation : 34581 Technico-commercial

Code ROME : D1402

RNCP : 34079

NSF : 312 Négociation et vente

### DURÉE

10 mois (soit 377h) en alternance

### PUBLIC CONCERNÉ

Salarié, personne en reconversion, demandeurs d'emploi

### PRÉ-REQUIS

Niveau 4 - 1ère exp en tant que commercial

### TARIF

En fonct° du contrat (apprentissage ou professionnalisation) et OPCO

### MOYENS D'ORGANISATION ET

#### DELAIS D'ACCES

En présentiel  
Le délai d'accès : 48 heures avant la date de démarrage

### METHODES MOBILISEES

Mises en situation / Quizz / Tablette / Analyse comportementale (OOjob)

### EVALUATION, SUIVI ET

#### ACCOMPAGNEMENT

Évaluation : ECF et session d'examen (CERES)  
Suivi : via Batisuivi  
Accompagnement et suivi personnalisé par nos formateurs experts métier

### INTERVENANT EXPERT

Intervenants CP Compétences supervisés par Claude Pras