

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