

# TITRE PROFESSIONNEL

## Négociateur Technico-Commercial

Niveau BAC +2 (Niveau 5) · Titre inscrit au RNCP\* (Code 34079)



\*RNCP : Répertoire National des Certifications Professionnelles

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'objectif de cette formation est de rendre un collaborateur capable d'élaborer une stratégie commerciale et d'en assurer la veille, de développer son portefeuille clients en prospectant et d'atteindre ainsi les objectifs fixés.

**Aptitudes à l'emploi** : Rigoureux – Dynamique – Sens de l'écoute – Goût du challenge – Esprit d'analyse  
Tempérament commercial

**Compétences** : 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 et organiser son activité
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte
- Analyser de son activité

**Compétences** : Prospecter 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
- Fidéliser un portefeuille client
- Mener des entretiens et une argumentation individualisée, illustrer et apporter des solutions techniques



### PRÉ-REQUIS

- Être âgé de 16 à 29 ans révolus\*

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaires d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).

\*Pas de limite de l'âge pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé.

#### Passerelles

Nous contacter pour étudier les éventuelles passerelles possibles (en fonction du parcours et du site de formation).

### ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez notre référente H+ :

Diane BERLUCCHI - [referenthandicap@ifir.fr](mailto:referenthandicap@ifir.fr)

### MODALITÉS DE RECRUTEMENT & DÉLAIS D'ACCÈS

Étude du dossier, entretien individuel & test de positionnement écrit (si besoin) entre février et la date d'entrée en formation. Le recrutement s'organise à partir du mois de février par le dépôt d'un dossier de candidature en ligne sur le site : [www.ifir.fr/candidature-en-ligne](http://www.ifir.fr/candidature-en-ligne)

### CONTACT

Contacte ton interlocutrice privilégiée pour un accompagnement plus précis !

Miléna SVOBODA · 06 40 67 23 19 · [mvsvoboda@ifir.fr](mailto:mvsvoboda@ifir.fr)



### FORMATION

#### Dates de démarrage et de fin de la formation

Novembre/Décembre 2023 – Décembre 2024

#### Durée

14 mois en alternance sous contrat d'apprentissage (735H de formation)

Le CFA IFIR t'accompagne dans ta recherche d'employeur.

#### Rythme d'alternance

Environ 1 semaine en centre de formation et 3 semaines en entreprise

#### Lieux de formation possibles

- C2N – Villeurbanne (69)
- HITCALL – Oberhausbergen (67)

#### Coût de formation

Formation financée par les OPCO\*. Gratuite pour les apprentis et les employeurs privés.

\*OPCO : Opérateurs de compétences

### DÉBOUCHÉS

#### Poursuite d'études

- Bachelor (niveau BAC +3) : Responsable Marketing et Commercial dispensé par le CFA IFIR avec son partenaire l'École de Commerce de Lyon

#### Équivalences

Ce titre équivaut à un niveau BAC +2 (ex. BTS NDRC ou DUT Techniques de Commercialisation) : Titre Professionnel niveau 5 (Bac +2) inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).

#### Emplois accessibles

- Divers secteurs : e-commerce, service commercial de tout type de structure, etc.
- Postes : technico-commercial, chargé d'affaires, attaché commercial, etc. Le titulaire du Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial peut également viser un poste de chef des ventes ou s'installer à son compte en tant qu'agent commercial.

#### Que fait le titulaire de cette formation ?

Le titulaire du Titre Professionnel 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, puis en évalue les résultats. Ses missions reposent essentiellement sur de la prospection physique et à distance afin de développer un portefeuille clients, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.

# TITRE PROFESSIONNEL

## Négociateur Technico-Commercial

Niveau BAC +2 (Niveau 5) · Titre inscrit au RNCP\* (Code 34079)



\*RNCP : Répertoire National des Certifications Professionnelles

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES & MÉTHODES MOBILISÉES



Dans une démarche d'autonomie, l'apprenti est acteur de sa professionnalisation.

- module PPT en présentiel et mix présentiel/distanciel,
- suivi des bénéficiaires en petits groupes et en individuel,
- travaux d'écriture à domicile et en centre de formation avec aide au repérage des situations clés,
- travail sur le référentiel et son appropriation,
- accompagnement par des formateurs connaissant parfaitement le métier et le titre professionnel visé,
- plateforme Drive personnalisée avec dépôt de chaque support pédagogique,
- ateliers animés par des entreprises partenaires pour permettre aux apprentis de s'entraîner aux différentes situations téléphoniques.

### LA VALEUR AJOUTÉE DE C2N

Notre partenaire C2N Conseil et Formation construit des partenariats avec des entreprises engagées sur la diversité et en recherche de Conseillers Relation Client qualifiés.

L'équipe pédagogique accompagne l'apprenti dans son positionnement et sa recherche d'entreprise, avec le soutien d'un Chargé d'Accompagnement au projet.

Chaque apprenti est doté d'un PC portable et d'un casque afin de reproduire les situations de prospection.



Établissement ERP et PMR5 situé au rez-de-chaussée de l'immeuble.



- salles entièrement dédiées à la formation et équipées pour les personnes en situation de handicap moteur, les déficients visuels & auditifs,
- module PPT en présentiel,
- quizz en salle,
- mise à disposition en ligne des documents supports à la suite de la formation,
- mises en situation à travers des cas concrets,
- salles de pause (frigo, micro-ondes, bouilloire, cafetière, vaisselle)
- accès à la plateforme Microsoft Teams pour partager des documents

### LA VALEUR AJOUTÉE DE HITCALL

Dans les salles de formation, un système de micro et haut-parleur/casques permet aux personnes déficientes auditives de suivre le module de formation dispensé par le formateur.

Sur chaque ordinateur de formation, des outils de lecture de texte automatique permettent aux déficients visuels de bénéficier d'une lecture des documents et supports de cours fournis.



Les salles de formation et les toilettes sont agencées pour pouvoir accueillir des publics en situation de handicap.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

### Évaluations formatives

- Quizz,
- Études de cas,
- Mises en situation professionnelles.

### Évaluations sommatives

- Mise en oeuvre des compétences par simulations,
- ECF.

### Examen blanc

A partir d'un contexte d'entreprise fictive :

- Préparation écrite : 2h,
- Présentation orale : 1h00.

### Blocs de compétences

Nous contacter pour plus d'informations sur la possibilité de valider des blocs de compétences