

TITRE PROFESSIONNEL

Négociateur Technico-Commercial

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

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
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

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



FORMATION

Dates de démarrage et de fin de la formation

C2N Conseil et Formation : Septembre 2024 – Novembre 2025

Hitcall : Plusieurs rentrées possibles

Durée

C2N Conseil et Formation : 15 mois en alternance sous contrat d'apprentissage (693h de formation)

Hitcall : 12 mois en alternance sous contrat d'apprentissage (441h de formation)

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

Rythme d'alternance

1 semaine en centre de formation et 3 semaines en entreprise

Lieux de formation possibles

- C2N Conseil et Formation – Villeurbanne (69)
- HITCALL – Strasbourg (67)

Coût de formation

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

*OPCO : Opérateurs de compétences

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 d'âge pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé.



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 par le **dépôt d'un dossier de candidature en ligne sur le site** : www.ifir.fr/candidature-en-ligne

ET APRÈS LA FORMATION ?

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.

Emplois accessibles

- **Postes** : technico-commercial, chargé d'affaires, attaché commercial, chef des ventes, agent commercial
- **Divers secteurs** : e-commerce, service commercial de tout type de structure, etc.

Poursuite d'études

- **Bachelor (niv. BAC +3)** : Responsable Marketing et Commercial

Équivalences

Ce titre équivaut à un niveau BAC +2 (ex. BTS NDRC ou DUT Techniques de Commercialisation)

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



CONTACTS

Contacte ton interlocutrice privilégiée pour un accompagnement plus précis !

Aurélie LE BELLER · 06 40 67 23 19 · alebeller@ifir.fr



TITRE PROFESSIONNEL

Négociateur Technico-Commercial

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

COMPÉTENCES ÉVALUÉES	MODALITÉS	DURÉE
<p>Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte</p> <p>Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique</p> <p>Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés</p> <p>Négocier une solution technique et commerciale</p>	<p>Mise en situation professionnelle Le candidat choisit, parmi les deux situations proposées, un contexte d'entreprise qui commercialise des produits ou des services.</p> <p>La mise en situation comporte quatre phases : 1e phase (50 min de préparation + 10 min de présentation) : le candidat renseigne un tableau de bord à partir de données fournies, analyse les résultats et rédige un commentaire avec les actions qu'il envisage de mener. Il rend compte de son analyse au jury. 2e phase (2h30) : le candidat analyse le contexte d'entreprise et du premier contact prospect ; il rédige une solution technique et commerciale. 3e phase (10 min) : le candidat prospecte physiquement : il doit obtenir l'identité du responsable à contacter afin de prendre rendez-vous avec lui par téléphone. 4e phase (50 min) : le candidat présente sa proposition commerciale lors d'un entretien en face à face. Il négocie pour amener le prospect à signer le bon de commande ou a minima à fixer un rendez-vous de conclusion</p>	4h30
<p>Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché</p> <p>Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés</p>	Entretien technique	30min.
<p>Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché</p> <p>Organiser un plan d'actions commerciales</p> <p>Mettre en œuvre des actions de fidélisation</p>	Questionnement à partir de productions	30min.
	Entretien final	20min.

Blocs de compétences

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