



TITRE PROFESSIONNEL

NÉGOCIATEUR TECHNICO - COMMERCIAL

TITRE DE NIVEAU 5 (ÉQUIVALENT BAC +2)

Cette formation est destinée aux personnes souhaitant acquérir des compétences du métier de Technico - Commercial. Elle est validée par un Titre professionnel de niveau 5 (BAC +2) de négociateur technico-commercial, **code RNCP 39063TP - Technico - Commercial** reconnu par le ministère chargé de l'emploi. Avec cette formation vous pourrez travailler dans tous types de commerces ayant besoin de commercial.

EN PRÉSENTIEL - À ILLKIRCH ET NANCY
EN DISTANCIEL - DANS TOUTE LA FRANCE

OBJECTIFS :

- ✓ Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
- ✓ Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

PROGRAMME DE FORMATION

- ✓ **Connaître les produits et solutions techniques**
- ✓ **Comprendre le marché et l'environnement professionnel**
- ✓ **Identifier les besoins des clients**
- ✓ **Maîtriser les bases de la relation client**
- ✓ **Utiliser les outils commerciaux (CRM, devis, suivi)**
- ✓ **Prospecter de nouveaux clients**
- ✓ **Préparer et conduire un entretien de vente**
- ✓ **Argumenter une offre technico-commerciale**

PRÉ-REQUIS ET PUBLIC

Niveau bac pro commercial ou titre professionnel de niveau 4 (attaché commercial ou commercial) ou équivalent

Accessibilité aux PSH

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours. (Handicap moteur, malentendant et malvoyant) contactez-nous pour plus de renseignements.

DURÉE, LIEU DE FORMATION

Formation d'un an - En présentiel à Nancy et Illkirch et à Distance

1050 heures soit 700 heures en formation + Alternance

(Variable selon le rythme d'apprentissage)

9h00 - 12h00 / 13h00 - 17h00

ACCÈS À LA FORMATION

Afin de définir le parcours le plus adapté à votre profil et à votre projet, selon la formation, l'admission peut comporter les étapes suivantes :

- dossier de demande de formation,
- identification, voire évaluation des acquis,
- entretien individuel de conseil en formation,

de façon à définir le parcours le plus adapté entre un parcours standard, un parcours raccourci ou un parcours renforcé.

Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation sur nos différents sites et des places disponibles, en constante évolution.

CODE RNCP : 39063



MODALITÉS D'ÉVALUATION

La mise en situation professionnelle comporte une partie écrite et une partie orale.

Avant le début de l'épreuve, le responsable de session propose deux contextes d'entreprise aux candidats. Chaque candidat en choisit un.

PARTIE 1 : MISE EN SITUATION ÉCRITE (DURÉE : 4 H)

La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'étude de cas, située dans le contexte d'une entreprise fictive.

Le candidat renseigne un tableau de bord à partir de données fournies, analyse les résultats et conçoit une présentation de 10 à 12 slides de type diaporama avec les actions qu'il envisage de mener.

Le candidat analyse le contexte d'entreprise et du premier contact prospect et rédige une proposition technique et commerciale.

PARTIE 2 : MISE EN SITUATION ORALE (DURÉE : 2 H 30 MIN)

Le candidat dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation écrite.

Pendant 30 minutes, il se prépare à la mise en situation orale.

Pendant 15 minutes, le candidat présente le compte rendu de son analyse du tableau de bord. En s'appuyant sur le diaporama, il présente les actions qu'il compte mener.

Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur ses travaux.

Le jury dispose d'un guide d'entretien.

Pendant 15 minutes, le candidat prospecte par téléphone. Il doit obtenir l'identité du responsable à contacter afin de prendre rendez-vous avec lui par téléphone. Il prend rendez-vous avec le responsable. Les membres du jury assurent le rôle des interlocuteurs.

Pendant 60 minutes, le candidat présente sa proposition technique et commerciale lors d'un entretien en face à face. Il négocie la solution pour amener le prospect à signer le bon de commande ou, à minima, à fixer un rendez-vous ultérieur de conclusion.

Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur sa négociation. Le jury dispose d'un guide de questionnement.

Entretien technique : 50 min

L'entretien technique a lieu après la mise en situation professionnelle. Il comporte trois parties :

Pendant 20 minutes de préparation, le candidat prend connaissance d'une matrice SWOT, donnée par le jury.

Pendant 15 minutes, le candidat présente les éléments qu'il a repérés et les suggestions qu'il propose.

Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur l'ensemble de ses travaux. Le jury dispose d'un guide d'entretien.

Questionnement à partir de production(s) : 01 h 00 min

Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de l'entretien technique.

En amont de l'épreuve, le candidat réalise un document et un support de présentation de type diaporama relatif aux compétences :

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Optimiser la gestion de la relation client

Le jury prend connaissance du document avant le questionnement.

Pendant 30 minutes, le candidat présente le diaporama.

Pendant 30 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. Le jury dispose d'un guide d'entretien.

Entretien final : 10 min

Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel.

Le jury questionne le candidat sur les principales actions mentionnées dans le DP.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 08 h 30 min

ACTIVITÉS À PRIVILÉGIER EN ENTREPRISE

- Le / La Technico-commercial(e), conseille et vend des produits ou services spécifiques à des clients.
- Identifie les besoins des clients et propose des solutions techniques et commerciales adaptées
- Négocie les conditions commerciales et techniques des contrats
- Assure le suivi technique et commercial des projets
- Développe et fidélise le portefeuille clients
- Réalise une veille technologique et concurrentielle
- Peut coordonner une équipe de vente ou technique selon la structure de l'entreprise

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNEL

TYPES D'EMPLOIS ACCESSIBLES :

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

- Business developer
- Chargé clientèle / d'affaires
- Chargé de développement commercial
- Commercial B2B
- Key account manager
- Responsable d'affaires
- Responsable grands comptes
- Sales account executive
- Technico-commercial

LES FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

En fonction de votre projet, si vous souhaitez poursuivre votre parcours de formation, prenez contact avec l'un de nos conseillers.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé

Moyens pédagogiques :

- Kit Pédagogique
- Documents écrits
- Diaporama
- Supports "clé en main"
- Supports audio et visuels
- Outils multimédias

VALIDATION DE LA FORMATION

Titre professionnel de niveau 5 de négociateur technico-commercial.

Code RNCP39063TP - Technico - Commercial .

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences : www.francecompetences.fr

CONTACT ORGANISME DE FORMATION

Mohamed HEMAL

mohamed.hemale@formatik.fr - 07.85.71.87.19