

Objectif de la formation

Acquérir les aptitudes et compétences permettant d'obtenir le Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial (NTC)

Objectifs pédagogiques

- Développer son secteur géographique et/ou d'activité
- Construire une offre au sein de son entreprise en prenant en compte les besoins du prospect/client
- Défendre les intérêts de son entreprise (chiffre d'affaires, rentabilité de l'affaire, solvabilité du client, optimisation des commandes...)

Durée et dates

455 heures sur 12 mois

Entrées en formation tout au long de l'année

Public visé

Jeune 18-29 ans

Prérequis

Attester d'un niveau 4 - Avoir accompli une 1ère expérience professionnelle dans une fonction commerciale - Maîtrise des outils bureautiques - Mobile (permis B + véhicule) recommandé - Disposer de bonnes capacités relationnelles

Modalités d'accès

Dossier de candidature
Test de positionnement & Entretien de motivation

Nombre de stagiaires : 15

Débouchés

Technico-commercial - Chargé d'affaires

Lieu de la formation

Schiltigheim

Accessibilité handicapé

Oui

+ D'INFOS

candidature@filea.eu

03 88 15 58 68

www.filea-formation.com



NEGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL(E)

Contenu de la formation

CCP - Elaborer 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 oeuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

CCP - Prospector et négocier une proposition commerciale

- Prospector à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale

Application en entreprise

Modalité et Type de formation

Formation en alternance
Formation diplômante
Acquisition et développement des compétences

Méthode(s)

Pédagogie active et participative - Alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques

Outils & ressources

Magasin Pédagogique - Plateforme LMS - Supports de cours

Modalités d'évaluations

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury au vu

1. D'une mise en situation professionnelle et d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session
2. D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.
3. Des résultats des évaluations passées en cours de formation

Validation

Titre Professionnel du Ministère du Travail « Négociateur Technico-Commercial » – Ministère du Travail - Niveau 5 RNCP34079

Equivalence

Bac +2

Passerelle - Suite de parcours

Bachelor RM2C - Responsable Marketing Commerce & Expérience Client

Financement de la formation

Montant env. 8000 € Pris en charge par les OPCO.

MAJ 2024-01-30