



# NÉGOCIATEUR.TRICE TECHNICO-COMMERCIAL.E

> NIVEAU 5 (BAC+2) – RNCP N° 34079



> Le cursus **Négociateur.trice Technico-commercial.e** te prépare à l'obtention d'un titre professionnel enregistré au **RNCP au niveau 5 (BAC+2)** reconnu par l'Etat. La formation te permet d'acquérir une expertise en stratégie de développement commercial d'un secteur géographique, en conception d'offres commerciales adaptées aux besoins de vos prospects et clients et en business development. Les techniques de développement commercial d'un territoire en grande autonomie, de conclusion de ventes complexes et de fidélisation d'un portefeuille clients n'auront plus aucun secret pour toi.



## AU COURS DE LA FORMATION, TU VAS APPRENDRE À :

- > Cibler des prospects sur un territoire géographique
- > Organiser des rendez vous physiques ou distanciels de prospection
- > Concevoir des offres commerciales avec l'appui des services internes de l'entreprise
- > Développer ton chiffre d'affaires
- > Suivre et contrôler la rentabilité commerciale de ton développement
- > Mener une veille concurrentielle, commerciale et technologique
- > Participer à l'élaboration de supports commerciaux



## DE NOUVELLES COMPÉTENCES

La densité des enseignements, couplée à une pédagogie par projet et à des mises en pratique réelles en entreprise, te permettront **d'acquérir les compétences professionnelles visées par le titre**, organisées en 2 blocs:

- > **CCP1** Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- > **CCP2** Prospecter et négocier une proposition commerciale



## LES DÉBOUCHÉS

Une fois ton titre professionnel validé, tu seras qualifié.e **Professionnel.le du développement technico-commercial**. Tu pourras exercer dans tous types d'entreprises ayant des activités commerciales. Les principaux débouchés immédiatement à la sortie de ta formation sont:

- > **Technico commercial.e**
- > **Chargé.e d'affaires**
- > **Négociateur.trice spécialisé.e**



## POURSUITE D'ÉTUDE

Les titulaires du titre professionnel niveau **5 (BAC+2) Négociateur.trice technico-commercial.e** ont vocation à occuper immédiatement un poste en grande autonomie à la sortie. Il est néanmoins possible de poursuivre ses études en **BAC+3 Commerce ou Management** selon les pré-requis des écoles et universités visées.



## CONDITIONS D'ACCÈS

- > Niveau 4 (BAC) minimum
- > Qualités de communication, sens commercial, goût pour les challenges

## ADMISSION

- > Etude du dossier de candidature
- > Tests et entretien de motivation

## DURÉE DE LA FORMATION

- > 700 H - 18 mois en formation
- > Le reste en entreprise

## TYPE DE CONTRAT

- > Contrat d'apprentissage en priorité
- > Contrat de professionnalisation possible dans la limite des places disponibles
- > Formation mobilisable pour permettre l'accès à la qualification par la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

## VALIDATION

- > Titre Professionnel du Ministère du Travail, enregistré au RNCP au niveau 5 (BAC) reconnu par l'Etat Conseiller(ère) Relation Client à Distance



La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Nous vous invitons à nous contacter pour que nous puissions envisager ensemble les solutions pour adapter notre formation à vos besoins. [contact@id-alternance.fr](mailto:contact@id-alternance.fr)

# PROGRAMME DE FORMATION



## NÉGOCIATEUR.TRICE TECHNICO-COMMERCIAL.E



### LE PROGRAMME DE FORMATION S'ARTICULE AUTOUR DES 2 CERTIFICATS DE COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES (CCP) QUI CONSTITUENT LE TITRE.

#### • CCP1 ELABORER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE OMNISCANALE 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

#### • CCP2 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



### VALIDATION DU TITRE

Durant l'examen final, les candidats sont évalués par un jury de professionnels qui se prononce sur l'attribution du titre à partir des éléments suivants :

- > Une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
- > Un dossier professionnel et de ses annexes éventuelles.
- > Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.
- > Un entretien avec le jury destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le candidat des compétences requises pour l'exercice des activités composant le titre visé.

Tu dois valider les certificats de compétences professionnelles (CCP) pour obtenir ton titre professionnel, mais tu peux aussi le valider partiellement par l'obtention d'un ou plusieurs blocs de compétences. En fonction de ta situation, une session de rattrapage pourra t'être proposée.

## INTÉRESSÉ.E ?



Contacte-nous depuis: <https://id-alternance.fr/nos-campus/#nous-contacter>  
Candidate via le lien: <https://id-alternance.fr/candidater/>

### N'HÉSITE PAS À NOUS CONTACTER !

 N° Vert gratuit 0800 952 275