



FORMATION

NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL



07 81 49 26 51
contact@groupe-ajili.fr
www.groupe-ajili.fr

AJILI
FORMATION & RECRUTEMENT

NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le 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 et en évalue les résultats. Il prospecte à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, afin d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise. Il conçoit et négocie des solutions techniques de produits ou de prestations de service.

COMPÉTENCES VISÉES

- Assurer une veille commerciale pour être en mesure d'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 faire des comptes-rendus
- Prospector à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale

PRÉ-REQUIS

Obtention ou Niveau bac pro, bac, titre professionnel de niveau 4 ou équivalent, ou deux ans d'expérience professionnelle. Permis de conduire B (véhicules légers) recommandé pour l'exercice du métier et pour la période de stage en entreprise

MODALITÉS D'ADMISSION

Dossier et entretien individuel

PROCÉDURE D'ADMISSION

- | | |
|---|--|
| 1 Nous contacter | 3 Valider l'entretien individuel |
| 2 Constituer le dossier de candidature | 4 Confirmation de l'admissibilité |

MÉTIERS VISÉS

Technico Commercial, Business Developer, Chargé d'affaires, Chargé de clientèle

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Tous les secteurs d'activités qui nécessitent des Technico-Commerciaux pour leur développement.

DIPLÔME

Certification professionnelle "Négociateur Technico-Commercial" Niveau 5 Titre professionnel enregistré au RNCP n°39063 par décision de France Compétences du 18/12/2018 - Délivré par le Ministère du Travail
Équivalence BTS NDRC

Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules :

CCP1 - Élaborer une stratégie et négocier une proposition commerciale

CCP2 - Prospector et négocier une proposition commerciale à partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter à l'autre CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre

MODALITÉ DE FORMATION

Présentiel en alternance : contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation

PROGRAMME DE LA FORMATION

- 1 Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini et organiser un plan d'actions commerciales.
- 2 Prospecter à distance et physiquement un portefeuille client/prospect sur un secteur géographique.
- 3 Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés.
- 4 Négocier une solution technique et commerciale.
- 5 Réaliser le bilan de l'activité commerciale et en rendre compte.
- 6 Mettre en œuvre des actions de fidélisation.
- 7 Compétences transverses
 - 1- Maîtriser les outils bureautiques et usages numériques.
 - 2- Mobiliser un comportement orienté client et une posture professionnelle

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Mise en situation professionnelle, projets collectifs et tutoraux, ateliers de coaching CV, lettre de motivations, entretiens. La formation se déroule au sein des locaux de notre CFA. Accès gratuit à des outils de digital learning. Suivi pédagogique tuteurs-apprenants, livret de suivi pédagogique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluations durant la formation pour évaluer les connaissances acquises et préparer au passage du titre. Les compétences des candidats, issus de la formation, sont évaluées par un jury au vu :

- 1- D'une mise en situation professionnelle ou d'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).
- 2- D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.

DURÉE DE LA FORMATION

525 heures, 13 mois de formation

RYTHME

Incubateur :
6 semaines
Alternance avec entreprise :
12 mois
[1 jour par semaine en formation et 4 jours en entreprise]

COÛT DE LA FORMATION

Gratuite pour le candidat
Prise en charge totale ou partielle par l'OPCO de l'entreprise d'accueil
—
8500€ si prise en charge partielle

POURSUITES ÉTUDES

Bachelor Responsable de Développement Commercial

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter le parcours.



07 81 49 26 51
contact@groupe-ajili.fr
www.groupe-ajili.fr

AJILI
FORMATION & RECRUTEMENT