

FORMATION

NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

02 30 96 15 97
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, 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.

PRE-REQUIS

Obtention ou niveau Bac pro, Bac, Titre professionnel de niveau 4
ou équivalent ou deux ans d'expérience professionnelle.

MODALITES D'ADMISSION

Dossier, test de positionnement et entretien individuel.

PROCEDURE D'ADMISSION

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

METIERS VISES

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

SECTEUR D'ACTIVITE

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

DIPLOME

Certification professionnelle "Négociateur Technico-Commercial" niveau 5. Titre professionnel enregistré au RNCP n°39063 par décision de France Compétences du 30/04/2024 - Délivré par le Ministère du Travail. Equivalence BTS ou DUT.
Le titre professionnel est composé de deux blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP). Il peut être complété par un ou plusieurs blocs de compétences sanctionnés par des certificats complémentaires de spécialisation (CCS).
Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du Ministère chargé de l'emploi.
Passerelle : se référer à la fiche France Compétences.

ACCESSIBILITE

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

PROGRAMME DE LA FORMATION

BLOC 1 : Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

BLOC 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client
- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

MOYENS ET OUTILS PEDAGOGIQUES

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

MODALITES D'EVALUATION

Evaluation formative sur chaque module durant la formation.
Examen final :
Mise en situation écrite : 4h00
La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'étude de cas, située dans le contexte d'une entreprise fictive.
Mise en situation orale : 2h30
Préparation à la mise en situation orale
Entretien technique
Questionnement à partir de productions
Entretien final

DUREE DE LA FORMATION

566 heures maximum

RYTHME

Incubateur : 6 semaines
Alternance avec entreprise : 1 jour par semaine en formation et 4 jours en entreprise.

COUT DE LA FORMATION

Gratuite pour le candidat en apprentissage (prise en charge totale ou partielle par l'OPCO de l'entreprise d'accueil).

___

8500€ net de taxes si financement par fonds propre ou autres contrats.

TAUX D'INSERTION

ANNEE 2022

Taux d'insertion global à 6 mois : **84%**

Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois : **75%**

CF : Fiche RNCP n°39063

MODALITE DE FORMATION

Présentiel en rythme alterné : contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation.

POURSUITES ETUDES

Poursuite d'étude possible vers un Bac+3 - Niveau 6 (Bachelor, Licence, Licence professionnelle)

AJILI Formation Rennes
8 Square du Chêne Germain
35510 Cesson-Sévigné

AJILI Formation Vannes
1 rue Nicéphore Nièpce
56000 Vannes

AJILI
FORMATION & RECRUTEMENT
version 2026