UNE FORMATION, UN MÉTIER

TP Négociateur Technico-Commercial

Titre Professionnel **Niveau 5** (Bac+2) • **840 h**
RNCP 39063 NSF 312t • Code diplôme 36T31203



Le négociateur technico-commercial élabore une stratégie de prospection, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il conçoit des propositions techniques et commerciales personnalisées, les négocie avec ses interlocuteurs et en assure le suivi pour fidéliser le client.

NIVEAU	ENTRÉES	LIEU	FINANCEMENT
Bac+2 (5)	**Permanentes**	**La Réunion**	**CPF / OPCO**

Objectifs de la formation

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

Public visé

- Demandeurs d'emploi (+16 ans) inscrits à Pôle Emploi.
- Contrats d'apprentissage.
- Salariés d'entreprise, formation éligible au CPF.
- Validation possible par bloc de compétences.

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

Négociation B2B
Propositions techniques sur-mesure et négociation avec grands comptes.

Titre reconnu Bac+2
RNCP niveau 5 — arrêté du 30/04/2024, partenariat Ministère de l'Emploi.

Débouchés variés
10 métiers accessibles : Business developer, KAM, Chargé d'affaires…

ADMISSION

- Tests de positionnement + entretien.
- Validation possible par bloc.

TARIFS & FINANCEMENT

- Demandeurs d'emploi : prise en charge publique.
- Salariés : coût contrat OPCO.
- Individuel : moncompteformation.gouv.fr.

ÉVALUATION & CERTIFICATION

- Épreuves en cours et fin de formation.
- Dossier professionnel.
- Épreuve orale devant jury.

Programme de la formation

CCP 1

Élaborer une stratégie de prospection

01 Assurer une veille commerciale.
02 Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales.
03 Prospecter un secteur défini.
04 Analyser ses performances et mettre en œuvre des actions correctives.

CCP 2

Négocier & consolider l'expérience client

01 Représenter l'entreprise et valoriser son image.
02 Concevoir une proposition technique et commerciale.
03 Négocier une solution technique et commerciale.
04 Réaliser le bilan et rendre compte de son activité.
05 Optimiser la gestion de la relation client.

CONTENUS TRANSVERSES • **Coaching emploi** • **Numérique** • **Communication** • **Image de soi** • **Gestion du stress en milieu professionnel**

MÉTIERS VISÉS **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**

PRÉREQUIS — 4 VOIES D'ACCÈS

① **Bac**
ou équivalent niveau 4 (BP, DAEU…).

② **Niveau Terminale**
sans le diplôme obtenu.

③ **Niveau 3 + 2 ans d'exp.**
CAP, BEP, Brevet ou titre pro.

④ **Niveau 2nde/1ère + 2 ans d'exp.**
expérience professionnelle validée.

POURSUITE D'ÉTUDES

TP Responsable d'Établissement Marchand (niveau 5).

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Sites accessibles. Nos référents vous accompagnent pour adapter les moyens à la réussite de votre formation.

CONTACTEZ-NOUS › contact@isfoi.re ou 0262 15 06 10 • La Réunion • Organisme de formation certifié

Inscription et renseignements sur notre site entrées permanentes tout au long de l'année.