

OBJECTIF DE LA FORMATION

- Acquérir les compétences nécessaires pour occuper la fonction de négociateur (trice) technico-commercial

CONTENU DE LA FORMATION

- **Module 1.-** Prospector, présenter et négocier une solution technique
- **Module 2.-** Gérer et optimiser l'activité commerciale sur un secteur géographique déterminé

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel
- Apports théoriques
- Mises en situation de communication professionnelle, jeux de rôle

PRÉREQUIS

- Satisfaire aux tests d'admission
- Être titulaire d'un diplôme ou d'une expérience de niveau 4

PUBLICS

- Demandeurs d'emploi (prescription Pôle Emploi, Missions locales, CAP Emploi)
- Salariés (nous contacter)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Préparer le titre professionnel de niveau 5 (ancien niveau III) de négociateur (trice) technico-commercial
- Acquérir les compétences pour mettre en place une communication commerciale efficace

- **Module 3.-** Travail collaboratif et techniques web
- **Module 4.-** Communication commerciale écrite et orale
- **Stage en entreprise:** huit semaines

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Recours à la FOAD pour l'individualisation des parcours,
- Travail collaboratif en ligne, notamment pour l'initiation au web
- Évaluations en cours de formation
- Passage du titre professionnel "Négociateur technico - commercial"
- Passage du PCIE (passeport de compétence informatique européen)

DURÉES ET CALENDRIER

- Parcours moyen de 630 heures en centre
- 280 heures en entreprise
- Du 12 octobre 2020 au 4 juin 2021

MODALITÉS & DÉLAIS D'ACCÈS

- Envoi des candidatures par mail avec CV à jour
- Entretien individuel / tests de sélection

INDICATEUR DE PERFORMANCE

- Taux de réussite de 92% au titre professionnel à la dernière session (2019)

TARIFS

- Formation financée par le conseil régional de Bourgogne - Franche-Comté pour les demandeurs d'emploi
- Salariés: nous consulter