



## TITRE PROFESSIONNEL

# NÉGOCIATEUR(-TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL(E)

*Le négociateur(-trice) technico-commercial(e) exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise.*

### OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Valider les compétences nécessaires à l'exercice du métier de négociateur technico-commercial par la préparation d'un titre professionnel de niveau 5 (bac +2).

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Permettre aux stagiaires d'acquérir les connaissances et les techniques qui leur permettront d'exercer les activités suivantes :

- Assurer une veille commerciale par la recherche d'informations sur l'évolution du marché, de l'offre, de la concurrence, des modalités d'achat (appels d'offres), des comportements d'achat et des avis clients
- Contacter les prospects/clients par téléphone, par des campagnes de publipostage ou de courriels, par les réseaux sociaux professionnels et lors de rencontres physiques, afin d'obtenir des rendez-vous
- Recueillir des informations relatives aux besoins et attentes des prospects/clients
- Qualifier le contact et mettre à jour le fichier prospects/clients à l'aide d'outils numériques et de logiciels dédiés à la gestion de la relation client
- Créer sur les réseaux sociaux, un profil commercial, afin de mettre en valeur l'image de l'entreprise et contribuer à sa notoriété. Veiller constamment à son e-réputation et à celle de l'entreprise
- Mener des entretiens en face à face avec des prospects/clients pour leur apporter le conseil technique adapté à leurs projets
- Construire un argumentaire de vente, traiter les objections, négocier, conclure la vente, fixer les étapes ultérieures et prendre congé
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation

### DURÉES & DATES

- Du 09 octobre 2023 au 07 juin 2024
  - Maximum de 700 heures en centre
  - 280 heures en entreprise du 11 mars 2024 au 03 mai 2024
  - Dates d'interruption de la formation du 18 décembre 2023 au 2 janvier 2024
- sous réserve de modification

### FINANCEMENT

Région Bourgogne Franche-Comté / CPF / Opco / Pôle Emploi / Entreprise

## RÉMUNÉRATION

- Dispositif ouvrant droit à rémunération de la Région Bourgogne Franche-Comté ou Pôle Emploi pour les demandeurs d'emploi
- Salariés, nous contacter

## PUBLICS & EFFECTIF

- Demandeurs d'emploi et salariés
- Groupe de 12 à 16 personnes

## LIEU DE LA FORMATION

6, rue du Rhône - 90000 Belfort

Locaux accessibles aux Personnes à Mobilité Réduite / Espace repas (frigo, micro-ondes, cafetières, ...)

## PROGRAMME DE FORMATION

**Module 1 - ÉLABORER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE OMNISCANALE POUR UN SECTEUR GÉOGRAPHIQUE DÉFINI ASSURER UNE VEILLE COMMERCIALE POUR ANALYSER L'ÉTAT DU MARCHÉ** (250 heures)

- Organiser un plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

**Module 2 - PROSPECTER ET NÉGOCIER UNE PROPOSITION COMMERCIALE** (220 heures)

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commercial

**Module 3 - COMPÉTENCES TRANSVERSALES** (170 heures)

- Communication professionnelle : développement des capacités à la communication professionnelle écrite et orale
- Savoirs être professionnels
- Les outils collaboratifs en ligne ( google workspace) et marketing numérique
- Développement durable

**Module 4 - STAGE EN ENTREPRISE** (280 heures)

- Mise en situation des connaissances, compétences et capacités développées en formation

**Module 5 - ÉPREUVES DE CERTIFICATION** (60 heures)

- Entraînement et passation des épreuves

## PRÉREQUIS

- Pratique courante des outils de bureautique ( excel)
- un bon niveau d'expression orale
- le sens du contact
- une bonne présentation

## MODALITÉS & DÉLAIS D'ACCÈS

- Participer aux séances d'information en ligne programmées sur notre site
- Faire acte de candidature en transmettant CV et mail de motivation à l'adresse [candidatures@kisel-formation.fr](mailto:candidatures@kisel-formation.fr)
- Pour les demandeurs d'emploi : fiche de prescription du conseiller obligatoire
- Se présenter aux épreuves et entretien de sélection des candidats
- Date de fin de recrutement : information actualisée sur notre site

## MODALITÉS D'INTERVENTION PÉDAGOGIQUE

- Formation en présentiel ou hybride (alternance présentiel et à distance) en fonction des consignes sanitaires
- e-learning sur la plateforme Moodle (accès permanent aux ressources pédagogiques, échanges avec le groupe et les formateurs, exercices en ligne, ...)

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

Salle de formation équipée d'ordinateurs connectés

- Système d'impression et de numérisation des documents
- Plateforme de travail collaboratif Moodle
- Logiciel de gestion commerciale (CIEL)
- Suite Office
- Intervenante(s) spécialisée(s) dans le domaine enseigné : expérience en entreprise et niveau de formation supérieure

## CERTIFICATIONS & MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu :

- 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)
- D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat
- Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation

PCIE - ICDL *Certification Internationale en Connaissances Numériques*

- Les outils collaboratifs ; google workspace & Marketing numérique RS 5597
- Entraînement et test en ligne

Aménagement des épreuves de certification pour les personnes en situations de handicap.

## INDICATEUR DE PERFORMANCE

- Taux de réussite de 100% aux blocs de compétences pour 2022
- Taux de satisfaction de 88% mesuré en fin de formation

## CONDITIONS D'EXERCICE DU MÉTIER

Le négociateur(-trice) technico-commercial(e) exerce ses activités dans le respect des procédures, de l'éthique et de la responsabilité sociétale de l'entreprise, sous la responsabilité d'un supérieur hiérarchique auquel il rend compte régulièrement. Il analyse ses résultats et propose si nécessaire des mesures correctives pour atteindre ses objectifs. Tout en restant dans le cadre fixé par l'entreprise, le négociateur technico-commercial dispose d'une large autonomie d'organisation de son activité.

Le négociateur technico-commercial est en relation avec son supérieur hiérarchique, les membres de l'équipe commerciale et les services techniques. Dans les grandes entreprises, il est également en contact avec le service marketing pour partager les informations client. Il est en relation commerciale avec les prospects/clients, décideurs d'entreprises, réseaux de partenaires et prescripteurs.

L'emploi nécessite des déplacements fréquents. Le négociateur technico-commercial se déplace généralement seul dans son secteur de vente. Il s'adapte aux contraintes et horaires des prospects/clients. Il utilise couramment les outils digitaux pour communiquer.

## SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des technico-commerciaux pour leur développement.

## TYPES D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires

## FORMACODE

- code Formacode : 34561

## CODES RNCP & CPF

- code RNCP : 34079
- code CPF : 320925

## CODES ROME

- D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises
- D1407 - Relation technico-commerciale

## PLUS D'INFOS SUR LES CERTIFICATIONS

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34079/#ancre2>

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/137/%23ancre2>

Programme Régional de qualification 2021/2022



Document actualisé le 13 octobre 2022

**KISEL FORMATION** (SAS VITRUVÉ DÉVELOPPEMENTS)

6 rue du Rhône - 90000 BELFORT / 03.84.21.15.14 / candidatures@kisel-formation.fr  
www.kisel-formation.fr