



TITRE PROFESSIONNEL ALTERNANCE : NÉGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL

ÉQUIVALENT BAC +2

NIVEAU 5

FORMATION
EN ALTERNANCE

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

DURÉE & DATES

- De septembre 2024 à octobre 2025 - Possibilité de rentrée décalée - date limite des candidatures le 30 juin
- **Répartition** : 70% entreprise / 30% centre de formation
- Intégration 2 semaines en entreprise - 2 semaines en centre
- **Rythme de l'alternance** :
Semaine 1 : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise / Semaine 2 : 5 jours en entreprise
- Congés selon entreprise - 5 jours de congés révision à prévoir
- Formation proposée par blocs de compétences

sous réserve de modification

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Acquérir des compétences approfondies en négociation technique et commerciale pour devenir un négociateur technico-commercial qualifié, capable de développer des relations clients solides, de comprendre les spécificités techniques des produits/services, et d'atteindre des objectifs de vente tout en assurant la satisfaction des clients.

PUBLICS & EFFECTIF

- **Personnes en reconversion professionnelle** : les salariés qui envisagent un changement de carrière et qui ont déjà acquis des compétences dans d'autres domaines peuvent choisir la formation en alternance comme moyen de se réorienter vers le secrétariat et d'acquérir une expérience professionnelle dans ce domaine.
- **Demandeurs d'emploi en quête de nouvelles opportunités** : les personnes sans emploi qui cherchent à améliorer leurs perspectives d'emploi en acquérant des compétences en secrétariat et en obtenant une expérience réelle peuvent bénéficier d'une formation en alternance.
- **Jeunes adultes en sortie de lycée ou de formation initiale** : les jeunes adultes qui souhaitent acquérir une première expérience professionnelle tout en se formant au secrétariat peuvent être intéressés par une formation en alternance.
- **8 à 16 stagiaires.**
- **Accessibilité PSCH pour les personnes en situation de handicap**, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours : handicap@kisel-formation.fr

PRÉREQUIS

- Maîtrise écrite et orale de la langue française,
- Utilisation des outils bureautiques appliqués aux activités administratives et/ou commerciales,
- Réaliser les tests de positionnement (gestion de document, traitement de texte et tableur),
- Faire preuve de compétences en gestion du temps, en organisation personnelle et en capacité à traiter plusieurs tâches en même temps,
- Nécessité de trouver une entreprise qui accepte de vous accueillir en tant qu'alternant,
- Satisfaire aux épreuves d'évaluation des niveaux de compétences générales,
- Participer à un entretien de présentation de son projet de formation.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Permettre aux stagiaires d'acquérir les connaissances et les techniques qui leur permettront de :

- 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. Veille 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 une argumentaire de vente, traite les objections, négocie, conclut la vente, fixe les étapes ultérieures et prend congé.
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation

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
- 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

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

Module 3 - PROMOUVOIR UNE PRATIQUE ÉCO-CITOYENNE ET SOCIALEMENT RESPONSABLE DANS LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

Module 4 - MISE EN PRATIQUE EN ENTREPRISE

MODALITÉS D'INTERVENTION PÉDAGOGIQUE

- **Rythme de l'alternance :**
Semaine 1 : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise / Semaine 2 : 5 jours en entreprise
- Accès à la plateforme Moodle (accès permanent aux ressources pédagogiques, échanges avec le groupe et les formateurs, exercices en ligne, ...)
- Alternance apports théoriques / mises en situation professionnelles

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Formation modulaire,
- Salle de formation équipée d'ordinateurs connectés :
- Système d'impression et de numérisation des documents, matériel audio visuel, écran numérique
- Plateforme de travail collaboratif Moodle
- Logiciel de gestion commerciale
- Suite Office
- Intervenants spécialisés dans le domaine enseigné : expérience en entreprise et niveau de formation supérieure

CERTIFICATIONS MODALITÉS D'ÉVALUATION

Titre Professionnel « Négociateur technico-commercial » RNCP 34 079 par blocs de compétences.

Les compétences des candidat.es sont évaluées par un jury au vu :

- D'une mise en situation professionnelle écrite et orale 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
- Des résultats des évaluations passées en cours de formation

Le titre professionnel peut être délivré partiellement par capitalisation des certificats de compétences professionnelles (CCP) qui constituent le titre professionnel.

INDICATEUR DE PERFORMANCE

- Taux de réussite de 100% aux blocs de compétences pour 2023
- Taux de satisfaction de 95% mesuré en fin de formation

MODALITÉS D'ACCÈS

- Participer à une séance d'information en ligne programmée sur notre site
- Faire acte de candidature en transmettant CV et mail de motivation à l'adresse candidatures@kisel-formation.fr
- Se présenter aux épreuves et entretien de sélection des candidats

CONDITIONS D'EXERCICE DU MÉTIER

Le négociateur technico-commercial 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.

SECTEUR D'ACTIVITÉ

Voici quelques exemples de secteurs d'activité où l'on trouve des négociateurs technico-commerciaux :

- L'industrie : les négociateurs technico-commerciaux de l'industrie vendent des produits ou services industriels, tels que des machines, des équipements, des pièces détachées, des produits chimiques ou des matières premières.
- Le commerce : les négociateurs technico-commerciaux du commerce vendent des produits ou services aux particuliers ou aux professionnels, tels que des produits alimentaires, des produits électroniques, des produits de grande consommation ou des services de réparation.
- Les services : les négociateurs technico-commerciaux des services vendent des prestations de services, telles que des services informatiques, des services de maintenance, des services de conseil ou des services de formation.

Les négociateurs technico-commerciaux peuvent également exercer leur métier dans des entreprises de négoce, qui achètent des produits ou services auprès de fabricants ou de fournisseurs pour les revendre à des clients. Les négociateurs technico-commerciaux doivent avoir une bonne connaissance des produits ou services qu'ils vendent, ainsi que des besoins des clients. Ils doivent également être capables de négocier et de conclure des contrats.

TYPES D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires

POURSUITE D'ÉTUDES

- **Licence professionnelle en Commerce ou Négociation** : cette option permet aux étudiants de consolider leurs compétences en techniques de négociation commerciale et de vente. Ils acquièrent des connaissances approfondies.
- **Master en Management Commercial** : un Master en Management Commercial offre une formation avancée dans ce domaine, avec des modules spécialisés couvrant la gestion des ventes, le développement commercial, la stratégie marketing, etc.
- **Certifications professionnelles en Vente ou en Négociation Commerciale** : les certifications professionnelles telles que la certification en Techniques de Vente ou en Négociation Commerciale peuvent être des compléments précieux à une formation de Négociateur Technico-Commercial.
- **Formations complémentaires en Techniques de Communication, en Gestion de Projet ou en Marketing Digital** : des formations complémentaires dans des domaines tels que les techniques de communication, la gestion de projet ou le marketing digital peuvent également être bénéfiques pour les négociateurs technico-commerciaux en alternance.

CODE ROME	D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises D1407 - Relation technico-commerciale
FORMACODE	34593 : Prospection vente 23581 : Hydrodynamique 34561 : Force vente 21573 : Conservation alimentaire 34572 : Négociation grand compte
CODE RNCP	34 079
CODE CPF	320 925

FINANCEMENT

Entreprise / OPCO / CPF / Autres modalités, nous consulter

LIEU DE LA FORMATION

6, rue du Rhône - 90000 Belfort
Locaux accessibles aux Personnes à Mobilité Réduite
Espace repas (frigo, micro-ondes, cafetières, ...)

PLUS D'INFORMATIONS SUR LES CERTIFICATIONS

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

Document actualisé le 4 avril 2024