

TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR-TRICE TECHNICO- COMMERCIAL-E

Entrées et sorties
permanentes
tout au long de l'année !



Niveau 5 – Equivalent
niveau BAC+2



16 mois
532h en centre
1 jour/semaine en centre, le
reste
en entreprise



Dijon (21)
Chalon-sur-Saône (71)
Sancé/Mâcon (71)

Certificateur :
Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion

Date d'enregistrement de la
certification : 10/06/2024

Objectifs de la formation :



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



ifp'
Alternance



Programme pédagogique

➤ RNCP39063BC01 - Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre :

- 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

➤ RNCP39063BC02 - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client :

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

Prérequis

➤ Motivation à exercer un métier dans le secteur du commerce et de la vente

➤ Capacités à lire, écrire et s'exprimer en langue française

➤ Maîtrise des 4 opérations
Connaissances de base en informatique

➤ Niveau BAC ou titre professionnel de niveau 4

Modalités Pédagogiques

- Valorisation du travail collaboratif et du « social learning »
- Mises en situation sur plateau technique
- Pédagogie inversée
- Plateforme de e-learning
- Ludopédagogie (casques VR et serious games, escapes games...)

Modalités d'évaluation

- Test de positionnement avant l'entrée en formation
- Evaluation continue
- Possibilité de valider un/ou des blocs de compétences
- Epreuves de validation du titre professionnel négociateur technico commercial (8h30min) :
 - Mise en situation professionnelle
 - Questionnement à partir de production(s), Entretien technique, Entretien final
 - Dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat
 - Résultats des évaluations passées en cours de formation

Débouchés

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Attaché commercial
- Commercial sédentaire
- Chef des ventes
- Chargé de clientèle

Poursuite d'études

- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BACHELOR

Passerelles

- RNCP34079BC01 - Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- RNCP34079BC02 - Prospector et négocier une proposition commerciale

Coût de la formation

Formation prise en charge par les OPCO

Nos chiffres

Scannez pour découvrir nos chiffres :
ou rendez vous sur:
<https://ifpalternance.com/chiffres/>



ifp' Alternance

Accessibilité

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.
Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation :

Julien RIVAGE **06 11 20 44 32** **jrivage@ifpalternance.com**

+ d'information ?

Besoin d'en savoir plus sur la formation ou sur les démarches d'inscription ?
Contactez votre conseiller France Travail ou notre assistant·e de site se tient à votre disposition pour vous accompagner et répondre à toutes vos questions.

Contactez :

0 800 730 963
(appel gratuit)

contact@ifpalternance.com

ifpa



Contacts

0 800 730 963 (appel gratuit)
contact@ifpalternance.com

Réseaux Sociaux

