Titre Professionnel Négociateur technico-commercial

Financement

Formation professionnelle continue Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

AFPA ENTREPRISES

DR Entreprises Nouvelle-Aquitaine

MC_PSR_NOUVELLE_AQUITAINE@AFPA.FR

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi Jeune de moins de 26 ans Personne handicapée Salarié(e) Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Préreguis pédagogiques :

Niveau bac pro commercial ou titre professionnel de niveau 4 (attaché commercial ou commercial) ou équivalent et un an minimum d'expérience dans le métier.Permis de conduire B (véhicules légers) recommandé pour l'exercice du métier et pour la période de stage en entreprise.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

- Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini- Prospecter et négocier une proposition commerciale

Contenu et modalités d'organisation

La formation se compose de 2 modules, complétés par 2 périodes en entreprise. Période d'intégration. Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation (1 semaine). Module 1. Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini : veille commerciale pour analyser l'état du marché - organisation d'un plan d'actions commerciales - mise en oeuvre des actions de fidélisation- réalisation du bilan de l'activité commerciale et compte rendu (9 semaines). Période en entreprise (5 semaines). Module 2. Prospecter et négocier une proposition commerciale : prospection physique et à distance d'un secteur géographique déterminé - conception d'une solution technique appropriée aux besoins détectés - négociation d'une solution technique et commerciale (11 semaines). Période en entreprise (5 semaines). Session de synthèse du parcours professionnel et d'examen (2 semaines).

Commentaires sur la durée hedmomadaire

Parcours de formation personnalisable ?
Commentaires sur la parcours personnalisable

Type de parcours

Mixte

S

Validation(s) Visée(s)

Titre professionnel négociateur technico-commercial - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

Oui



Et après ?

Suite de parcours

Calendrier des sessions

00351601 du 25/11/2024 au 01/08/2025 Pau (64) AFPA PAU FORMATION FPC	Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00351601 Pau (64) AFPA PAU COMPTE FORMATION FPC 00393493 du 07/04/2025 au Pau (64) AFPA PAU FPC PRO	00351600		Pau (64)	AFPA PAU		MON COMPTE FORMATION	FPC
00393493 Pau (64) AFPA PAU COMPTE FPC	00351601		Pau (64)	AFPA PAU		MON COMPTE FORMATION	FPC
	00393493		Pau (64)	AFPA PAU		MON COMPTE	FPC
00428041 du 03/11/2025 au	00428041		Pau (64)	AFPA PAU		MON COMPTE	FPC