

Titre Pro NTC (Négociateur Technico-Commercial)

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

MFR PONTONX
ROUGIER Pauline
05.58.57.20.42
pauline.rougier@mfr.asso.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
Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Tests positionnement + entretien

Prérequis pédagogiques :

Avoir validé un projet professionnel en vente et/ou commerce. Etre disponible pour suivre une formation de 10 mois en alternance (35h semaine) - école/entreprise. Avoir identifié les freins liés au suivi de cette formation et trouvé les solutions adaptées. Etre en capacité de suivre une formation commerciale de niveau BAC + 2 sur 10 mois.

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le technico-commercial : -prospecte, développe et fidélise un portefeuille client dans sa zone géographique définie -recherche et définit les produits et/ou les services correspondant aux besoins de ses clients -élabore la meilleur proposition commerciale et négocie le contrat avec son client/prospect -pilote son offre commerciale et met en place des plans d'actions en lien avec l'évolution du marché/secteur dans lequel évolue son entreprise -réaliser un bilan d'activité

Contenu et modalités d'organisation

CCP 1.Elaborer une stratégie commerciale omnicanale 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. CCP 2. Prospector et négociateur une proposition commerciale Prospector à distance et physiquement un secteur géographique. Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés. Négocier une solution technique et commerciale. Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu : a) 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). b) D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat. c) Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation. 2: Prospector et négociateur une proposition commerciale Prospector à distance et physiquement un secteur géographique. Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés. Négocier une solution technique et commerciale.

Durées de la formation *490h en cours du jour *910h en entreprise

Commentaires sur la durée hebdomadaire

Possibilité de valider un module sur deux (ou activité type). Examen final

devant jury pour validation.

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Non renseigné

Validation(s) Visée(s)

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

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF


Et après ?

Suite de parcours

Secteurs d'activités : Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des technico-commerciaux pour leur développement. Type d'emplois accessibles : Technico-commercial Chargé d'affaires

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00350819	du 01/09/2023 au 30/06/2024	(40)	MFR PONTONX		Non éligible	Contrat pro
00336168	du 01/09/2023 au 30/06/2024	(40)	MFR PONTONX		Non éligible	Contrat app
00413242	du 01/09/2024 au 05/07/2025	(40)	MFR PONTONX		MON COMPTE FORMATION	FPC
00413219	du 01/09/2024 au 05/07/2025	(40)	MFR PONTONX		Non éligible	Contrat pro

00413215	du 01/09/2024 au 05/07/2025	(40)	MFR PONTONX	Non éligible	
00508886	du 09/09/2024 au 04/07/2025	(40)	MFR PONTONX		
00532141	du 01/09/2025 au 05/07/2026	(40)	MFR PONTONX		
00532142	du 01/09/2025 au 05/07/2026	(40)	MFR PONTONX	Non éligible	
00532143	du 01/09/2025 au 05/07/2026	(40)	MFR PONTONX	Non éligible	