

# Titre professionnel Négociateur technico-commercial

## Financement

Formation professionnelle continue  
**Non conventionnée / sans dispositif**

## Organisme responsable et contact

GRETA POITOU-CHARENTES -  
SIÈGE ADMINISTRATIF  
**Christina PEREIRA**  
06.33.16.40.26  
christina.pereira@ac-poitiers.fr

## Accès à la formation

### Publics visés :

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

### Sélection :

**Dossier**  
**Tests**  
**Entretien**

### Niveau d'entrée requis :

**Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)**

### Conditions d'accès :

Type de parcours de formation : Parcours de formation individualisé mis en place après un positionnement général, permettant d'identifier les écarts à l'objectif recherché et de répondre strictement à ceux-ci en terme de temps de formation révisables. Public concerné : Salarisés, Demandeurs d'emploi Information sur le public visé : Plus particulièrement : Salarisés en reconversion professionnelle, demandeurs d'emploi. Conditions spécifiques - Pré-requis : Avoir un diplôme de niveau 4 (Bac). Ou une expérience réussie en vente ou technique de minimum 2 ans. Ou un cursus scolaire dans les métiers de la vente et du commerce. Permis B acquis ou en cours

### Prérequis pédagogiques :

Conditions spécifiques - Pré-requis : Avoir un diplôme de niveau 4 (Bac). Ou une expérience réussie en vente ou technique de minimum 2 ans. Ou un cursus scolaire dans les métiers de la vente et du commerce. Permis B acquis ou en cours  
Prise en charge des frais de formation possible : Prise en charge des frais de formation possible selon le statut et la situation de la personne concernée, nous consulter. Contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage : frais de formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise conformément à la grille tarifaire de France Compétences. Modalités d'alternance en centre / en entreprise : L'alternance est une succession de périodes de formation organisées en centre et en milieu de travail. L'organisation de l'alternance sera précisée en fonction du résultat du positionnement (voir paragraphe Session.s ci-dessous). Modalités de formation : En présentiel  
Modalités d'entrées-sorties : A dates fixes  
Méthodes techniques, pédagogiques et d'encadrement : Plusieurs méthodes pédagogiques peuvent être utilisées : expositive, interrogative, démonstrative et active. Elles font appel à différentes techniques pédagogiques : démonstration, exercice de découverte et d'entraînement, étude de cas, expérimentation, apport de connaissances, mise en situation professionnelle.  
Moyens matériels : les moyens sont adaptés à chaque formation : atelier professionnel équipé d'outils et des matériels propres au métier, salles de 12 à 15 places avec vidéoprojecteur et postes informatiques et salles spécialisées telles que les laboratoires de sciences, en fonction des besoins. Un centre de ressources multimédia permet de disposer de documentation papier et numérique.  
Moyens humains : une équipe de professionnels de la formation accompagne le stagiaire tout au long de son parcours : des formateurs habilités par l'Education nationale, un coordonnateur pédagogique dédié et un référent administratif. Lieu de formation : Lycée J-A Grégoire 16800 Soyaux

**Contrat de professionnalisation possible ?**

## Objectif de la formation

Objectifs de formation : - Exploiter les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise - Élaborer une stratégie commerciale omnicanale - Organiser et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et en évaluer les résultats - Prospecter à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise

## Contenu et modalités d'organisation

Certificat de compétences 1: élaborer 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. Certificat de compétences 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. Compétences transversales de l'emploi : maîtriser les outils et usages numériques, mobiliser un comportement orienté client et une posture de service, période de formation en entreprise.

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

## 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

*Non renseigné*

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
<b>00332705</b>	du 17/04/2023 au 30/11/2023	Ruelle-sur-Touvre (16)	GRETA POITOU-CHARENTES - SIÈGE ADMINISTRATIF		<b>MON COMPTE FORMATION</b>	FPC
<b>00353413</b>	du 01/09/2023 au 31/12/2024	Ruelle-sur-Touvre (16)	GRETA POITOU-CHARENTES - SIÈGE ADMINISTRATIF		<b>MON COMPTE FORMATION</b>	FPC
<b>00428285</b>	du 04/11/2024 au 05/07/2025	Ruelle-sur-Touvre (16)	GRETA POITOU-CHARENTES - SIÈGE ADMINISTRATIF		Non éligible	Contrat app
<b>00428429</b>	du 04/11/2024 au 05/07/2025	Ruelle-sur-Touvre (16)	GRETA POITOU-CHARENTES - SIÈGE ADMINISTRATIF		Non éligible	Contrat pro