Ref. formation 202309186552

# Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial option Chargé de Promotion et Marketing du Sport

## Financement

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

## Organisme responsable et contact

SELFORME
**Thierry Olivier**
06.16.51.12.13
t.olivier@formopost.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 :**

Tests

**Niveau d'entrée requis :**

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

**Conditions d'accès :**

- Être titulaire d'un baccalauréat ou diplôme équivalent niveau 4 - Valider les épreuves de sélection

**Prérequis pédagogiques :**

*Non renseigné*

**Contrat de professionnalisation possible ?**

Oui

## Objectif de la formation

**Le TP NTC est une certification professionnelle qui permet d'acquérir des compétences professionnelles spécifiques et favorise l'accès à l'emploi ou l'évolution professionnelle de son(sa) titulaire. Il atteste que son(sa) titulaire maîtrise les compétences, aptitudes et connaissances permettant l'exercice d'un métier. Le(a) négociateur(rice) technico-commercial(e) exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Il(elle) élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.**

## Contenu et modalités d'organisation

**La formation se découpe en deux grandes blocs de compétences : - 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 d'activité commerciale et rendre compte - 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**

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

## 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**

**Poursuivre d'éudes : Bachelor Commerce ou Marketing/Titre Professionnel Responsable Petites et Moyennes Structures. Ou possibilité d'insertion professionnel : Commercial(e) Chargé(e) de marketing Chargé(e) d'études/mission marketing Chargé(e) de scripting/des contenus marketing Chef(fe) de projet en marketing/marketing digital Chargé(e) de partenariats Chargé(e) de l'animation des réseaux Chargé(e) de promotion téléphonique/lieu de vente Responsable de promotion Responsable de magasin**

## Calendrier des sessions

| Numéro Carif | Dates de formation | Ville | Organisme de formation | Type d'entrée | CPF | Modalités |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 00392327 | du 02/09/2024 au 27/06/2025 | Cognac (16) | FORMOPOST | | Non éligible | Contrat app |
| 00393539 | du 23/09/2024 au 27/06/2025 | Cognac (16) | FORMOPOST | | MON COMPTE FORMATION | FPC |
| 00393540 | du 23/09/2024 au 27/06/2025 | Cognac (16) | FORMOPOST | | Non éligible | Contrat pro |