

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 - Prospector et négocier 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

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)



Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Poursuivre d'études : Bachelor Commerce ou Marketing/Titre Professionnel Responsable Petites et Moyennes Structures. Ou possibilité d'insertion professionnelle : 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	
00393539	du 23/09/2024 au 27/06/2025	Cognac (16)	FORMOPOST			
00393540	du 23/09/2024 au 27/06/2025	Cognac (16)	FORMOPOST		Non éligible	