

# Négociateur, négociatrice technico-commercial (TP)

## Financement



Formation professionnelle continue  
Programme régional de formation  
(PRF AS)

N° de marché : 2023P056S04141

## Organisme responsable et contact

INSUP AQUITAINE  
Nathalie ROUSSEAU  
05.58.06.89.71  
landes@insup.org

## Accès à la formation

### Publics visés :

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

### Sélection :

Inscription directe ou par un conseiller  
en insertion professionnelle  
Information collective

### Niveau d'entrée requis :

Non renseigné

### Conditions d'accès :

Les pré-requis obligatoires liés à cette  
composante seront précisés et détaillés dans  
la réponse de l'organisme de formation.

### Prérequis pédagogiques :

Être volontaire et motivé pour s'engager dans  
une démarche de qualification. Justifier d'un  
niveau 4 validé et/ou d'une expérience  
significative dans le domaine visé. Avoir validé  
un projet professionnel dans le secteur du  
Commerce. Maîtriser les bases de la  
communication écrite et orale. Adhérer à  
l'organisation, aux contenus et aux objectifs  
de la formation. Avoir engagé des démarches  
pour résoudre les difficultés inhérentes à la vie  
quotidienne.

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

La présente consultation cible des actions devant répondre aux besoins en compétences des entreprises, et en qualification des publics afin de faciliter l'insertion professionnelle et le retour à l'emploi durable.

## Contenu et modalités d'organisation

Accueil / Positionnement / Bilans - Accueil : Présentation de l'équipe, Visite du centre, Dossier de rémunération, Information sur le positionnement, Présentation des modules  
Positionnement : Evaluation des connaissances et compétences transversales, Bilan personnel et professionnel  
Synthèse du positionnement : Individualisation du parcours, Informations sur la VAE, Elaboration de l'annexe pédagogique  
Formalisation de l'engagement : Signature du contrat de formation et de l'annexe personnalisée  
Bilans intermédiaire et final : Point d'étape avec réajustement éventuel du parcours, Le parcours à venir, Évaluation de l'action - 14 h  
MODULE TECHNIQUES PROFESSIONNELLES CCP1 : Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini - Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché : Exploitation des informations, Connaissances marketing, Politique d'entreprise, Veille  
Organiser un plan d'actions commerciales : Planification, Organisation logistique, Déplacements, Plan d'actions développement  
Mettre en oeuvre des actions de fidélisation : Fidélisation, suivi des affaires en cours, Social média / Content marketing, Networking, Traitement des réclamations  
Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte : Calculs, Notions de gestion, Tableaux de suivi, Analyser et rendre compte de son activité - 364 h  
MODULE TECHNIQUES PROFESSIONNELLES CCP2 : Prospector et négocier une proposition commerciale - Prospector à distance et physiquement un secteur géographique : Cibles de prospection, Prospection physique, téléphonique et digitalisée, Réglementation sur la collecte des données, Méthode de vente lors de la prospection  
Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés : Connaissance produit, Découverte des besoins, Réalisation d'une proposition commerciale adaptée  
Négocier une solution technique et commerciale : Argumentation, Négociation d'une proposition commerciale, Conclusion d'une vente, Sécurisation de la relation commerciale - 364 h  
MODULE TECHNIQUES PROFESSIONNELLES Devenir un professionnel - Posture

### Durées de la formation

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)

## Et après ?

### Suite de parcours

Non renseigné

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00489302	du 02/09/2024 au 02/07/2025	(40)	INSUP AQUITAINE		Non éligible	FPC
00461220	du 09/09/2024 au 04/07/2025	(40)	INSUP AQUITAINE		Non éligible	FPC
00521591	du 13/01/2025 au 24/11/2025	(40)	INSUP AQUITAINE		Non éligible	FPC

00521590

du 03/02/2025 au  
15/12/2025

(40)

INSUP AQUITAINE

Non  
éligible

FPC