

# Titre Professionnel Négociateur Technico-commercial

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

CITE DE LA FORMATION -  
MARMANDE  
**TUNICA Bertrand**  
05.53.76.04.11  
bertrand.tunica@citedelaformation.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 :

Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

### Conditions d'accès :

Tout public à partir de 16 ans Être titulaire d'un diplôme ou titre homologué de niveau 4 (BAC)

### Prérequis pédagogiques :

Esprit d'initiative ? Sens de l'organisation de la méthode et des responsabilités ? Être méthodologique ? Capacité à communiquer et animer ? Motivation pour le travail en équipe

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Le négociateur technico-commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Il élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il prospecte 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. Il conçoit et négocie des solutions techniques de produits ou de prestations de service.

## Contenu et modalités d'organisation

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. 2. Prospecter 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. Compétences transversales de l'emploi : Maîtriser les outils et usages numériques. Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

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

LICENCE

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
<b>00510869</b>	du 23/09/2024 au 30/09/2025	Marmande (47)	CITE DE LA FORMATION - MARMANDE		Non éligible	