Programme de formation — Négociateur technico-commercial

Titre professionnel RNCP39063 — niveau 5 (bac+2)

Pré-requis

Niveau baccalauréat ou expérience commerciale ; maîtrise du français écrit et oral ; aisance relationnelle et avec les outils numériques. Signature d'un contrat d'apprentissage (16 à 29 ans révolus, sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap).

Objectifs

- Assurer une veille commerciale et analyser son marché pour définir un plan d'actions
- Organiser et conduire une démarche de prospection omnicanale
- Conduire un entretien de vente et négocier une solution technique et commerciale adaptée au client
- Élaborer et présenter une proposition commerciale chiffrée
- Fidéliser le portefeuille clients et rendre compte de son activité à l'aide d'un CRM
- Obtenir le **titre professionnel Négociateur technico-commercial** (RNCP39063), niveau 5 (bac+2), délivré par le Ministère du Travail

Organisation, durée et tarif

Effectif	4 à 10 apprentis par groupe
Durée	**12 mois — 455 heures** de formation en centre, en alternance avec l'entreprise
Rythme	1 jour par semaine en centre (41 séances, 287 h) et 5 semaines intensives en fin de parcours (168 h) ; congés en août
Horaires	9 h 30 – 12 h 30 / 13 h 30 – 17 h 30, soit 7 heures par jour
Lieu	100 % présentiel — 112-118 avenue du Général de Gaulle, 93110 Rosny-sous-Bois
Tarif	**9 490 € net de taxe**, pris en charge par l'OPCO de l'employeur : **aucun reste à charge pour l'apprenti**
Modalités et délai d'accès	Contrat d'apprentissage ; entrées tout au long de l'année. Inscription par e-mail à globe93formation@gmail.com ou au 01 48 94 11 62 : entretien et positionnement, puis entrée en formation dès la signature du contrat.

Contenu de la formation

Module	Contenu	Durée
Accueil, positionnement et projet	Présentation du titre et des épreuves, règlement intérieur, livret d'accueil, positionnement, métiers du commerce B to B	14 h
Bloc 1 — RNCP39063BC01 Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre	Assurer une veille commerciale ; concevoir et organiser un plan d'actions commerciales ; prospecter un secteur défini ; analyser ses performances et mettre en œuvre des actions correctives	196 h
Bloc 2 — RNCP39063BC02 Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client	Représenter l'entreprise et valoriser son image ; concevoir une proposition technique et commerciale ; négocier ; réaliser le bilan de l'activité ; optimiser la relation client	203 h
Outils numériques et CRM	CRM, outils de prospection, réseaux sociaux professionnels, communication écrite	28 h
Préparation à la certification	Dossier professionnel, examens blancs	14 h

Module	Contenu	Durée
Total		**455 h**

Certification

Titre professionnel **Négociateur technico-commercial**, certification enregistrée au RNCP sous le n° **RNCP39063** (niveau 5), délivrée par le Ministère du Travail, du Plein emploi et de l'Insertion. Fiche active jusqu'au 10/06/2029 : www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063. Chaque bloc peut être validé séparément (certificat de compétences professionnelles) ; les blocs sont acquis à vie.

Débouchés

Technico-commercial, chargé(e) d'affaires, commercial(e) B to B, chargé(e) de développement commercial, attaché(e) commercial(e).

Moyens pédagogiques

- Formation en présentiel dans nos locaux : 3 salles, 7 ordinateurs, vidéoprojecteur
- Supports de cours, livret et ressources documentaires remis aux apprentis
- Études de cas, jeux de rôle (prospection téléphonique, négociation), travaux tirés des situations de l'entreprise d'accueil
- Accompagnement personnalisé tout au long de la formation

Suivi et évaluation

- Émargement par demi-journée, livret de suivi de l'apprenti, liaison avec le maître d'apprentissage
- Évaluations en cours de formation et examen blanc
- Questionnaire de satisfaction à mi-parcours et en fin de formation
- Session de titre dans nos locaux : mise en situation professionnelle, entretien technique, questionnement à partir de productions et entretien final avec le jury, au vu du dossier professionnel

Formateurs

Formateurs expérimentés en négociation commerciale B to B et en formation d'adultes. Pédagogie active : l'apprenti est acteur de sa formation.

Résultats

Taux d'obtention du titre : — taux de satisfaction :

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Formation en présentiel au 112-118 avenue du Général de Gaulle, 93110 Rosny-sous-Bois. Pour tout aménagement de la formation ou de l'examen, contactez notre référent handicap avant l'entrée en formation.

Contacts

Responsable pédagogique et référent handicap	M. NDIAYE Amady — globe93formation@yahoo.com — 07 51 29 15 65
Accueil et inscriptions	01 48 94 11 62 — 07 65 78 40 57 — globe93formation@gmail.com — www.globe93formation.com