



## NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

### PUBLIC

Tout public

### DURÉE

20 mois environ.

Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes.

### MODALITÉS DE FORMATION

1 jour en centre et 4 jours en entreprise

PRÉSENTIEL - DISTANCIEL

### DIPLÔME/TITRE VISÉ

Titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT) de négociateur technico-commercial.

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences.

### PRIX DE LA FORMATION

Aucun reste à charge pour l'apprenant. Le coût est intégralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

### PROFIL ANIMATEUR

Cette formation est animée par un expert du domaine.

### LIEU

Centre de formation L'INGEFOPE  
7 Boulevard du Chaudron  
97490 Sainte Clotilde

### PAR LE BUS

Ligne E1-E2-E3-T-ZO,  
Arrêt Chaudron

### DESCRIPTION

Il est aussi bon technicien que commercial. Capacité à convaincre, sens du client, goût du challenge, le négociateur technico-commercial à la culture du résultat. Son objectif : développer l'entreprise. De l'étude de marché à l'analyse de ses résultats, il ne laisse rien au hasard.

### PRÉREQUIS

- Niveau bac pro commercial ou titre professionnel de niveau 4 (attaché commercial ou commercial) ou équivalent et un an minimum d'expérience dans le métier.
- Permis de conduire B (véhicules légers) recommandé pour l'exercice du métier et pour la période de stage en entreprise.

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- Prospector et négocier une proposition commerciale

### PROGRAMME DE LA FORMATION, LISTE DES COMPETENCES (CP)

#### Période d'intégration.

Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation.

#### AT1 : Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini :

- CP1 : Veille commerciale pour analyser l'état du marché
- CP2 : Organisation d'un plan d'actions commerciales
- CP3 : Mise en œuvre des actions de fidélisation
- CP4 : Réalisation du bilan de l'activité commerciale et compte rendu.

#### AT2 : Prospector et négocier une proposition commerciale :

- CP5 : Prospection physique et à distance d'un secteur géographique déterminé
- CP6 : Conception d'une solution technique appropriée aux besoins détectés
- CP7 : Négociation d'une solution technique et commerciale.

Session d'examen.

## ACCÈS A LA FORMATION

Selon le dispositif d'accès à la prestation, ses modalités peuvent comporter une ou plusieurs des étapes suivantes :

- information individuelle ou collective,
- Faire parvenir au responsable de formation : CV, lettre de motivation
- dossier de demande de formation,
- identification, voire évaluation des acquis,
- entretien individuel de conseil en formation, de façon à définir le parcours le plus adapté entre un parcours standard, un parcours raccourci ou un parcours renforcé.

## DÉLAIS D'ACCÈS

Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation sur nos différents sites et des places disponibles, en constante évolution. Vous pouvez consulter en ligne les dates programmées pour chaque site et contacter un conseiller client au 0262 727 433 pour plus d'informations.

## FORMATION COMPLÉMENTAIRE

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences.

## APTITUDES

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable :

- D'élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- De prospecter et négocier une proposition commerciale

## ÉVALUATIONS

- Évaluation diagnostique à l'entrée sur le dispositif de formation
- Évaluation des compétences en fin de dispositif
- Évaluation de satisfaction en sortie de dispositif
- Évaluation d'impact (in situ, 6 mois plus tard)

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Déroulement : L'ensemble des cours se passe en présentiel et en groupe, ce cycle associe la transmission des techniques par des praticiens spécialistes dans leurs domaines respectifs, la réalisation d'un dossier professionnel justifiant des acquis théoriques et la collaboration en entreprise pour une totale assimilation des notions enseignées en centre de formation.

Le référent intervient dans l'organisation de l'apprentissage. Des questionnaires de satisfaction sont transmis aux candidats pendant le parcours de la formation.

Dates fixes et horaires de formation : De 9h00 à 13h00 et de 14h00 à 17h00

Outils pédagogiques : Outils adaptés au profil de l'ensemble des apprenants et au thème de formation : Etudes de cas, Jeux de rôle, Discussion de groupe (technique du remue méninge), Débats guidés, Tour de table, Projection de séquence vidéo, ...

Outils d'évaluations et mesure des résultats : L'évaluation des acquis est effectuée à partir d'exercices auxquels l'apprenant participe (tests, questionnaires, jeux de rôle, mise en situation, etc.), validés par le formateur et suivi par le référent qui intervient pour valider les exercices, les contrôles et leur notation. Des examens sur table sont mis en place à l'issue de chaque module.

Méthode d'apprentissage : démonstrative, interrogative, expositive et découverte

## ACCÈSIBILITÉ AUX PSH

L'INGEFOPE et ses collaborateurs sont particulièrement sensibles à l'accessibilité de ses formations à tous et à l'intégration des personnes en situation de handicap. Contactez-nous afin d'étudier les possibilités de compensation disponibles.

Les adaptations lors des sessions d'examens sont intégrées, et prises en compte lors de toutes les évaluations formatives comme sommatives

L'immeuble de notre site de formation est accessible sans dénivellation depuis le trottoir.

Les portes d'accès, aux toilettes et aux salles de formations, sont supérieures à 0.84 cm. Le centre dispose de toilette pour les PMR

Des **salles de formation sont agencées** de telle façon à pouvoir accueillir des personnes en fauteuil roulant.

Un **référent Handicap** sur place permet l'adaptation rapide des locaux afin que l'apprenant en situation de handicap soit autonome dans ses déplacements et dans son accès aux contenus de formation et au formateur.