



TITRE PROFESSIONNEL
NÉGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL
EN FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

Code RNCP : 39063

NIVEAU 5

Tous nos indicateurs de résultats sont consultables sur : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

OBJECTIFS PROFESSIONNELS
Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client Métiers visés : Technico-commercial, Chargé d'affaires, Responsable grands comptes, Responsable d'affaire, Chargé clientèle B2B, Chargé de développement commercial, Commercial B2B, Business developer, Sales account executive, Key account manager

PUBLIC CONCERNÉ	MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Toute personne qui souhaite devenir un professionnel hautement qualifié dans l'animation et la gestion d'un espace commercial	Formation en présentiel

PRÉREQUIS	MOYENS HUMAINS
Niveau 4 validé, général ou professionnel ou équivalent	Référent administratif : viedelapprenant@cfablagnac.org Référent handicap et accompagnement socio professionnel : accompagnement@cfablagnac.org Référent pédagogique : pedagogie@cfablagnac.org Référent suivi entreprise : pedagogie@cfablagnac.org Nom des formateurs : communiqués à l'entrée en formation

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES	MÉTHODES PÉDAGOGIQUES
Notre référente Handicap et Accompagnement socioprofessionnel est à votre écoute pour aménager la formation aux besoins. Nos locaux et plateaux techniques sont adaptés aux personnes à mobilité réduite. accompagnement@cfablagnac.org	Alternance des méthodes, techniques pédagogiques pour favoriser l'action et l'ancrage des savoirs, savoir-faire et savoir-être. Les méthodes actives et interrogatives sont privilégiées pour une approche dynamique des apprentissages.

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS	MOYENS PÉDAGOGIQUES et TECHNIQUES
Avoir satisfait aux prérequis. Avoir rendu le dossier d'inscription complet. Période d'inscription de janvier à décembre. Dispense des domaines généraux possibles en fonction des profils candidats : nous contacter.	Plateaux techniques ergonomiques et performants, 1 épicerie solidaire, 1 magasin de fleurs, salles de cours équipées de tableaux interactifs, laboratoires de langue, complexe sportif, deux studios d'enregistrement vidéo. Foyer, Bar-brasserie, cafétéria avec prise en charge OPCO possible, épicerie solidaire, magasins pédagogiques, restaurants pédagogiques et cuisines pédagogiques. 5 salles informatiques : 100 ordinateurs fixes, 50 ordinateurs portables, connectés en réseau, équipés du pack office 365.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES	VOLUMÉTRIE HORAIRE et CONTENU		
Assurer une veille commerciale Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales : Prospecter un secteur défini Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives Représenter l'entreprise et valoriser son image Concevoir une proposition technique et commerciale Négocier une solution technique et commerciale Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte Optimiser la gestion de la relation client	Le volume est donné à titre indicatif et peut varier en fonction du calendrier d'aménagement du parcours de formation de l'apprenant		
	Activités type	Compétences professionnelles	Volume horaire annuel
	Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre	Assurer une veille commerciale	44
		Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales	60
		Prospecter un secteur défini	70
		Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives	60
	Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal	Représenter l'entreprise et valoriser son image	45
		Concevoir une proposition technique et commerciale	45
		Négocier une solution technique et commerciale	35
		Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte	55
		Optimiser la gestion de la relation client	55
	Total des heures de formation		359
	Durée de stage : 350 heures minimum		
	Certification : Mise en situation professionnelle : 6h30min		

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION DES ACQUIS	SANCTION VISÉE
Portail Yparéo pour le suivi de l'assiduité et consultation des emplois du temps. Livret d'apprentissage et visites en entreprise. Évaluation des acquis : Évaluations en cours de formation : ECF. Mise en situation professionnelle. Questionnement à partir de productions. Entretien final. Evaluation de la certification au travers d'une session titre ou par capitalisation des blocs de compétences, session CCP. Le titre peut être complété par un ou plusieurs blocs de compétences sanctionnés par des certificats complémentaires de spécialisation (CCS). En cas de validation partielle, le candidat dispose d'un an à compter de la date de la fin de validité du titre pour obtenir le titre initialement visé.	Diplôme de niveau 5 selon le référentiel de certification du ministère du travail

POURSUITE DE FORMATION
Titre professionnel Responsable d'établissement marchand - REM

DURÉE	EFFECTIFS
Formation sur 1 an. À partir de 469 heures. Modalité d'alternance : 2 jours par semaine CFA/ 3 jours en entreprise avec 6 semaines complètes CFA.	Effectif par groupe : minimum 16, maximum 30

DATES	HORAIRES
Selon le calendrier prévisionnel mis à disposition par les conseillères de formation.	Du lundi au vendredi de 8h15 à 18h15. Les horaires peuvent varier en fonction de l'emploi du temps et de la filière

LIEU	TARIFS
Cité des Formations et des Apprentissages 21 avenue Georges Brassens 31700 Blagnac	Prise en charge totale dans le cadre d'un contrat d'apprentissage. Possibilité de prise en charge partielle ou totale en Formation Professionnelle Continue dont le tarif est communiqué par devis.