

**PRÉPARER À L'OBTENTION DU DIPLÔME
TP - NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL
RNCP39063**

Enregistrée le 10-06-2024 et arriv é à échéance le 10-06-2029

Lien vers la certification : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/>

Certificateur : Ministère du travail et de l'emploi

Blocs de compétences composant le titre :

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, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

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 une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

Durée : 462 heures

Objectifs :

- Comprendre et maîtriser les fondamentaux du négoce technico-commercial
- Appliquer les compétences nécessaires à la gestion et au pilotage d'une activité commerciale
- Optimiser la stratégie et l'organisation des ventes
- Développer les capacités d'analyse et de prise de décision en négociation
- Mettre en place des méthodes de travail efficaces pour maximiser la relation client

Modalités d'admission et de déroulement :

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail, par téléphone. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés. La formation ne pourra débuter qu'au moins après les 10 jours calendaires suivant la réception du bon de commande.

Lieu de la formation :

Formation à distance en mode synchrone, avec assistance technique assurée par le formateur.

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :

Le référent en la matière se tient à votre écoute pour évaluer puis préciser votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements à réaliser pour vous accueillir.

E-mail : gmdformation.contact@gmail.com

Téléphone : 06 30 80 59 02

Délai et modalités d'accès :

Le délai d'accès à la formation va jusqu'à 20 jours suite à l'inscription auprès du référent pédagogique.

Public concerné :

Public souhaitant obtenir le titre professionnel Négociateur Technico-Commercial

Prérequis d'accès à la formation :

Aucun prérequis

Tarif :

6900€ TTC

Méthodes pédagogiques mobilisées :

Suivant la nature de la séquence abordée, les méthodes suivantes seront mobilisées :

- ❖ Exposés interactifs : Présentations où vous engagez régulièrement les participants par des questions, des réflexions ou des débats.
- ❖ Études de cas : Analyses de situations concrètes pour mettre en application les concepts théoriques. Travail en sous-groupes : Les participants se répartissent en petits groupes pour résoudre des problèmes ou réaliser des activités spécifiques.
- ❖ Brainstorming : Encourager les participants à générer des idées ou des solutions de manière créative. Ateliers pratiques : Sessions où les participants mettent en pratique les compétences enseignées.
- ❖ Mise en situation : Plonger les participants dans des situations réalistes pour développer des compétences pratiques.
- ❖ Utilisation de supports visuels : Diapositives, vidéos, infographies, etc., pour illustrer et renforcer les points clés

Programme de la formation

- Module 1 : Introduction et prise de poste
- Module 2 : Techniques de vente et négociation commerciale
- Module 3 : Gestion de la relation client
- Module 4 : Techniques produits et connaissance du marché
- Module 5 : Communication professionnelle et marketing opérationnel
- Module 6 : Gestion financière et administrative des ventes
- Module 7 : Organisation et gestion du temps commercial
- Module 8 : Gestion de projet technico-commercial
- Module 9 : Préparation à l'évaluation finale

Rythme de l'alternance

Rythme mensuel :

- 1 semaine au centre
- 3 semaines en entreprise

Référent de la formation et profil de l'intervenant :

Votre contact direct et référent de la formation sera Aurelien DUBOIS, dirigeant de GMD FORMATION

Mail : gmdformation.contact@gmail.com

Modalités d'évaluation :

- Études de cas en formation
- Exercices pratiques
- Examen final avec jury

AVIS DE STAGIAIRES A VENIR :

- Taux de satisfaction des stagiaires vis-à-vis de la formation “à venir”
- Taux et causes d'abandon “à venir”
- Taux de recommandation “à venir”

Taux d'obtention de la certification en à venir sur la période du 16/02/2026 au 12/02/2027 est de “à venir”

Le nombre de personnes ayant obtenu la certification est de “à venir” sur “à venir” candidats s'étant présentés à l'examen.

Blocs de compétences à valider :

Le titre professionnel est composé de deux blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées.

Le titre professionnel peut être complété par un ou plusieurs blocs de compétences sanctionnés par des certificats complémentaires de spécialisation (CCS).

Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

Débouchés à l'issue de la formation/obtention de la certification à venir :

- ... des candidats ont poursuivis leurs études ou ont intégrés une formation sous 6 mois
- ... des candidats ont trouvés un emploi sous 6 mois
- ... des candidats sont partis à l'étranger
- ... ont intégrés un poste dans le secteur du titre visé

Indicateurs de performance :

- Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels ;
- Taux de poursuite d'études ;
- Taux d'interruption en cours de formation ;
- Taux d'insertion professionnelle des sortants de l'établissement concerné, à la suite des formations dispensées ;
- Valeur ajoutée de l'établissement.

Débouchés et métiers visés:

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable grands comptes
- Responsable d'affaires
- Chargé clientèle B2B

Chargé de développement commercial
Commercial B2B
Business developer
Sales account executive
Key account manager

Suite de parcours:

Licence professionnelle ou universitaire dans le métier du commerce et de la vente

Lien vers Inserjeunes ou nos statistiques seront communiquées :

[https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_5\\$31203\\$TH5-T](https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_5$31203$TH5-T)