



TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL

Bac + 2 (Niveau 5)

LYON - LA DUCHÈRE

ALLEZ LA DUCH'!

OBJECTIFS 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.

Le négociateur technico-commercial assure une veille commerciale. Il recherche les informations sur l'évolution du marché, de l'offre, de la concurrence, des modalités d'achat (appels d'offres), des comportements d'achat et des avis clients. Il contacte les prospects/clients par téléphone, par des campagnes de publipostage ou de courriels, par les réseaux sociaux professionnels et lors de rencontres physiques, afin d'obtenir des rendez-vous.

Le négociateur technico-commercial recueille des informations relatives aux besoins et attentes des prospects/clients, qualifie le contact et met à jour le fichier prospects/clients à l'aide d'outils numériques et de logiciels dédiés à la gestion de la relation client.

Débouchés

Type d'emplois accessibles :

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires

Secteurs

Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des technico-commerciaux pour leur développement.

MODALITÉS DE RECRUTEMENT & DÉLAIS D'ACCÈS

> Disposer d'un employeur,

DÉLAIS D'ACCÈS : les différentes étapes du recrutement mentionnées ci-dessus se réalisent entre le mois de mars et un mois avant la date d'entrée en formation.

Le recrutement s'organise à partir du mois de mars par le dépôt d'un dossier d'inscription auprès de l'une de nos structures de formation partenaires.

ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez notre référente Handicap :

Mélynda Cordon : contact@capevo.fr

CONDITIONS D'ACCÈS

- > Être âgé de 16 ans minimum et de 29 ans révolus* à la signature du contrat d'apprentissage
- > Être titulaire d'un niveau BAC ou diplôme/titre équivalent

*Pas de condition d'âge maximum pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé ou de dérogations spécifiques.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaire d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).

LA FORMATION

Dates de démarrage et de fin de formation

28/08/2023 au 20/09/2024

Durée

13 mois

En alternance sous contrat d'apprentissage.

Avec un rythme de 2 demi journées de formation par semaine, le reste de la semaine en entreprise.

Coût

·Si en contrat d'apprentissage avec une structure : vos frais de formation sont alors financés à 100%

·Si en contrat de professionnalisation avec une structure : vos frais de formation sont alors financés à 100%

·Possibilité de formation hors apprentissage : frais pédagogiques 6000€ (possibilités de financement > nous contacter)

Contenu de la formation

> UC1 :

- 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.

> UC2 :

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique.
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés.
- Négocier une solution technique et commerciale.



TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL

Bac + 2 (Niveau 5)

LYON - LA DUCHÈRE

ALLEZ LA DUCH'!

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES & MÉTHODES MOBILISÉES

Le parcours de formation diplômant se déroule en distanciel et au sein de structures employeurs (Club, associations, collectivités, entreprises...) avec un principe d'alternance entre théorie et pratique.

Différentes modalités pédagogiques peuvent être mise en œuvre :

- Des apports théoriques
- Des apports pratiques
- Une mise en pratique de projets
- Des travaux individuels et collectif

LES CHIFFRES CLÉS

50 apprentis sur la première session de septembre 2022

LES MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu :

- D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s),
- D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat,
- Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.

LIEU DE FORMATION & D'INSCRIPTION

En distanciel

<https://capevo.catalogueformpro.com>

Un ordinateur sera mis à disposition de chaque alternant pour suivre la formation, et qui leur sera offert à la fin de celle-ci.

DIPLÔME

Les étudiants à la fin de leur formation auront validé un titre professionnel, ce titre est reconnu par l'état comme un diplôme de niveau 5, niveau équivalent à celui d'un bts, seule petite exception est que ce titre professionnel dépend du ministère du travail et non du ministère de l'éducation. L'avantage pour l'alternant est de valider un bac+2 en seulement 1 an de formation.

**CAPEVO - CONTACT@CAPEVO.FR -
[HTTPS://CAPEVO.CATALOGUEFORMPRO.COM/](https://capevo.catalogueformpro.com/)**