

## Négociateur Techni-Commercial (niveau 5)

496 heures de formation – durée : 6-12 mois

[www.geniusakdmy@gmail.com](mailto:www.geniusakdmy@gmail.com) - [geniusakdmy@gmail.com](mailto:geniusakdmy@gmail.com) – 0693 406 644

Taux de réussite : en cours Taux d'employabilité : en cours

### QUALIFICATION

Titre Professionnel de niveau 5 (BAC) délivré par le ministère du Travail

### PUBLIC

Demandeur d'emploi/Salarié/personnes en situation de handicap/en reconversion professionnelle

### PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un Baccalauréat, ou diplôme ou titre équivalent (niveau 4)

Justifier d'une expérience professionnelle significative

Bon niveau en français

Test de positionnement et entretien

Aptitudes souhaitées : Bonne présentation, dynamisme, facilité de communication, esprit d'initiative, disponibilité.

Facilité d'expression orale et écrite

Savoir être : Sociabilité, Dynamique, organisé, courtois, discret.

Avoir une motivation certaine pour exercer le métier.

### DURÉE

Parcours de formation :

Formation : 496 heures (dont 6 heures d'évaluation) - 105 heures de stage

Rythme : 1 à 2 jours en centre/semaine

Parcours personnalisé sur demande

### LIEU

Saint-Denis :

33 Rue Monseigneur de Beaumont  
97400 Saint-Denis

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap et aux PMR.

### TARIF

Tarif : 3590€/stagiaire financement possible selon les publics

**Employeurs** : cette formation est prise en charge par votre OPCO dans le cadre d'un contrat en alternance.

**Alternants** : Formation gratuite et rémunération selon la réglementation en vigueur

**CONTACTEZ NOUS**

0693 406 644

[geniusakdmy@gmail.com](mailto:geniusakdmy@gmail.com)

[www.geniusakdmy.fr](http://www.geniusakdmy.fr)

### OBJECTIFS :

- Obtenir le Titre professionnel Négociateur Technico-Commercial en se professionnalisant dans la prospection, la négociation et la stratégie commerciale.
- Acquérir les connaissances et savoirs associés aux différentes activités du métier.
- Maîtriser l'ensemble des techniques demandés par les professionnels par un apprentissage en centre et en entreprise.

### LE METIER

Dans le cadre d'objectifs fixés par son entreprise, le négociateur technico-commercial établit la stratégie commerciale du secteur dont il a la charge afin d'en développer les ventes et de fidéliser les clients.

Il mène à bien chacune des affaires de ses prospects/clients : il conçoit la solution technique adaptée aux besoins repérés, élabore, négocie la proposition commerciale et conclut le contrat.

Le secteur dont il a la charge correspond à un marché de produits ou de services spécifiques et à une zone géographique déterminée (au plan national, régional ou local).

Il dispose d'une large autonomie dans l'organisation de son travail et la gestion de son secteur mais, concernant les offres commerciales, il en réfère à sa hiérarchie qui se détermine sur l'opportunité d'y répondre. Il élabore les solutions proposées en collaboration avec les services techniques de son entreprise (production, études, financier et juridique) et négocie les prix en fonction de la stratégie de l'entreprise.

### COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- d'assurer une veille commerciale
- d'organiser un plan d'action
- de développer les ventes de l'entreprise physiquement ou à distance
- d'analyser et de proposer des solutions techniques et commerciales,
- de dynamiser les négociations commerciales

### PROGRAMME

La formation est organisée en 2 blocs de compétences (possibilité de parcours progressif et de passage d'un bloc de compétence) :

#### CCP 1 - Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

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

#### CCP 2 - Prospector et négocier une proposition commerciale

Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique.

Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés.

Négocier une solution technique et commerciale.

#### Plus de 90% de satisfaits depuis 2020

Taux de réussite : en cours Taux d'employabilité : en cours

Retrouvez-nous sur 





33 rue Monseigneur de Beaumont  
97400 Saint-Denis

## FORMATEUR

Plus de 5 ans d'expérience

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

Tableau Blanc  
Vidéoprojecteur  
Support de cours

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance d'exposés et d'exercices, études de cas, retours d'expérience et exercices pratiques visant à se familiariser avec le métier de manager.

## SUIVI ET RESULTATS

- Mise en situation professionnelle de synthèse et reconstituée
- Dossier Professionnel (DP)
- 2 Evaluations en Cours de Formation (ECF)
- Examen final
- Entretien

## DISPOSITIFS ET FINANCEMENTS

- Eligible au CPF
- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Compte Personnel Formation
- Plan Développement des Compétences
- Autres financements nous consulter

## LES + DE LA FORMATION

- Formation en alternance
- Une pédagogie de l'expérience
- Une pédagogie active
- Une pédagogie participative
- Formateurs avec plus de 5 ans d'expérience dans le métier

CONTACTEZ NOUS

0693 406 644

geniusakdmy@gmail.com

www.geniusakdmy.fr



## Négociateur Techni-Commercial (niveau 5)

496 heures de formation – durée : 6-12 mois

[www.geniusakdmy@gmail.com](mailto:www.geniusakdmy@gmail.com) - [geniusakdmy@gmail.com](mailto:geniusakdmy@gmail.com) – 0693 406 644

Taux de réussite : en cours Taux d'employabilité : en cours

### MODULES TRANSVERSAUX

- Découverte du métier et des métiers annexes
- Communiquer oralement : comprendre, qualifier, argumenter et s'exprimer
- Maintenir son attention de façon continue
- Travailler en équipe et dans un réseau d'acteurs
- Développer sa créativité

### VALIDATION

Cette formation est validée par le Titre Professionnel de Négociateur Technico-Commercial de niveau 5 composé de 2 modules (CCP/Bloc de compétences).

L'ensemble des modules (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel.

Possibilité de suivre un parcours progressif avec une validation d'un de plusieurs CCP (Bloc de compétences).

À partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter aux autres CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre.

### LES DEBOUCHES

Le titulaire de ce titre est un professionnel qualifié pouvant travailler en tant que :  
- Technico – commercial(e) - Chargé d'affaires - Attaché ou agent commercial en tant que salarié ou à son compte.

### POURSUITE D'ÉTUDES

Poursuite d'études vers des formations accessibles à partir d'un diplôme de niveau Bac + 2 ; Bachelor Responsable Commercial ou Bachelor en Marketing international, Bachelor en marketing digital...

### HANDICAP

Si vous êtes une personne en situation de handicap et que vous souhaitez aménager la formation pour y participer dans les meilleures conditions, contactez notre référente handicap pour analyser les possibilités d'adaptation à votre situation à [dj.choeursetvoix@gmail.com](mailto:dj.choeursetvoix@gmail.com).

Signature du stagiaire

**Plus de 90% de satisfaits depuis 2020**

Taux de réussite : en cours Taux d'employabilité : en cours

Retrouvez-nous sur   