

## TITRE PROFESSIONNEL NEGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL

### Le métier

---

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 oeuvre 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.

Sur les réseaux sociaux, le négociateur technico-commercial crée un profil adapté à la fonction commerciale afin de mettre en valeur l'image de l'entreprise et contribuer à sa notoriété. Il veille constamment à son e-réputation et à celle de l'entreprise.

Le négociateur technico-commercial mène des entretiens en face à face avec des prospects/clients. Il apporte un conseil technique adapté à leurs projets. Le négociateur technico-commercial construit une argumentation individualisée, traite les objections, négocie, conclut la vente, fixe les étapes ultérieures et prend congé. Le négociateur technico-commercial met en oeuvre des actions de fidélisation et construit une relation basée sur des échanges avec des clients, des partenaires et des prescripteurs. Il anime des communautés via les réseaux sociaux et professionnels, par l'envoi de courriel, par téléphone et lors de rencontres.

Le négociateur technico-commercial exerce ses activités dans le respect des procédures, de l'éthique et de la responsabilité sociétale de l'entreprise, sous la responsabilité d'un supérieur hiérarchique auquel il rend compte régulièrement. Il analyse ses résultats et propose si nécessaire des mesures correctives pour atteindre ses objectifs.

Le négociateur technico-commercial dispose d'une large autonomie d'organisation de son activité.

Le négociateur technico-commercial est en relation avec son supérieur hiérarchique, les membres de l'équipe commerciale et les services techniques. Dans les grandes entreprises, il est également en contact avec le service marketing pour partager les informations client. Il est en relation commerciale avec les prospects/clients, décideurs d'entreprises, réseaux de partenaires et prescripteurs.

L'emploi nécessite des déplacements fréquents. Le négociateur technico-commercial se déplace généralement seul dans son secteur de vente. Il s'adapte aux contraintes et horaires des prospects/clients. Il utilise couramment les outils digitaux pour communiquer.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation l'étudiant doit être capable d'exercer les compétences d'un négociateur (trice) technico- commercial (e) en respectant les prérogatives du métier en termes de savoir, savoir être et savoir-faire.

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

L'Etudiant (e) doit être capable à l'issue de la formation de : Acquérir les savoirs et compétences professionnelles en matière de négociateur (rice) commercial (e); Valoriser ses compétences ; Développer ses capacités communicationnelles, Elargir ses perspectives professionnelles et sa représentation des métiers du commerce.

### Prérequis d'accès à la formation

- Titulaire d'un Baccalauréat ou équivalent orienté vente ;
- Public éligible à l'alternance âgé de 16 à 29 ans ;-Salaridé de droit commun en CDD ou CDI ;
- Bénéficiaires du RSA, de l'ASS, de l'AAH, de l'API ;
- Demandeurs d'emploi inscrit à Pôle Emploi ;
- Accessible aux personnes porteuses de handicap.

### Modalité d'accès à la formation

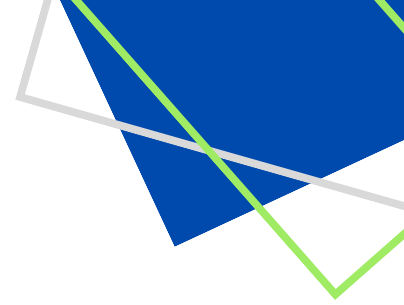
Formation continue ; Formation dans le cadre de la VAE , par l'apprentissage et en discontinu.

### Modalités pédagogiques

- Présentiel : Une journée par semaine au centre et quatre jours en Entreprise ;
- Distanciel : en option

### Dates de début de formation

Entrées permanentes, Les étudiants sont admis après la complétude de leur dossier d'inscription dont validation des pré requis et contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.



## Durée de la formation

24 mois, la durée peut être réduite selon la modalité d'accès.

## Nombre minimum et maximum de stagiaires par session

> 8 <12

## Lieu de la formation

Au centre FPéA  
225 A Avenue Principale - SAINT LOUIS  
Tél: 0692671069

**Rythme** : Une journée par semaine au centre / 4 Jours en entreprise

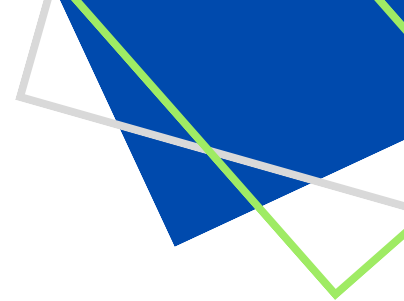
## Programme de la formation

Le titre professionnel est composé de deux CCP

CCP 1 – Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
CCP 2 – Prospecter et négocier une proposition commerciale

## Méthodes pédagogiques

- Accompagnement personnalisé de chaque étudiant (e) et partage des connaissances à travers les expériences personnelles de chacun. Etudes de cas, travaux pratiques, prise de parole; exposés.
- L'équipe pédagogique aide, conseille et accompagne l'étudiant(e) tout au long de son parcours.
- Chaque étudiant (e) se voit attribué au début de sa formation un livret d'apprentissage qui
- doit le suivre jusqu'à l'obtention de son titre professionnel.



## Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation

- L'étudiant est évalué à son arrivé, et tout au long de son parcours grâce à un livret unique
- d'évaluation. Il réalise un ECF par CCP et un dossier professionnel.
- Un bilan de fin de formation (support questionnaire de satisfaction), est organisé par le centre.

## Formalisation à l'issue de la formation

Attestation de fin de formation délivré par le Centre FPéA

## Validation

Examen terminal pour l'obtention du Titre professionnel NTC \_de niveau 5 (équivalent BTS)

## Organisateur

Centre valideur agréé : FPéA\_CFA

## Epreuves

Mise en situation professionnelle); Entretien technique ; Questionnement à partir d'une production Entretien final.

PS : En cas de validation partielle, le stagiaire peut obtenir l'un des Certificats des CCP composant le Titre, il dispose d'un délai de 5ans pour obtenir le titre complet.