

### ■ POUR VOUS INSCRIRE :

**Session : 1 à 2 sessions par an**  
Nous contacter pour les prochaines dates

#### Lieu de formation :

##### OBJECTIF EMPLOI OUEST

40 rue de Pontoise 95870 Bezons

1 place des hauts Tilliers 95870 Bezons

Adressez votre candidature à

[siege@acfoeo.fr](mailto:siege@acfoeo.fr) / 01 34 26 07 17

afin de vous inscrire à une **réunion d'information collective sur Bezons ou Gennevilliers**

Délai d'accès à la formation : 48 heures avant son démarrage

#### Vous êtes en situation de handicap ?

Pour toute question, merci de nous contacter par mail : [christelle.bricou@acfoeo.fr](mailto:christelle.bricou@acfoeo.fr)

### ■ MODALITÉS :

**Rythme** : Mixte- 35h par semaine

**Nombre d'heures** : 628 h en centre et 595h en stage

**Horaires** : du lundi au vendredi 9h00- 13h00 et 14h00 - 17h00

### ■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Études de cas et exercices pratiques
- Mise en situation, jeux de rôle, simulations
- Analyses de pratiques professionnelles
- Suivi individualisé

### ■ FORMATEURS :

Professionnels confirmés depuis plusieurs années dans le secteur commercial

### ■ VALIDATION ET DEBOUCHES :

**Validation** : Titre pro **Négociateur Technico-commercial de niveau 5** + attestation de suivi de formation

**Emploi** : Technico-commercial, chargé d'affaires

**Poursuites d'études** : Bachelor responsable développement commercial à l'international / Responsable marketing et commercial (bac+3)

### ■ PUBLIC ET TARIF :

Public : demandeurs d'emploi

Formation **conventionnée, gratuite et rémunérée**, financée par le conseil régional d'Ile de France



### PRÉ-REQUIS :

- Etre titulaire d'un niveau 4 (Bac ou équivalent) et 6 mois d'expérience dans le domaine commercial
- Justifier d'une expérience professionnelle d'un an minimum dans le secteur commercial en l'absence de diplôme
- Avoir une bonne maîtrise du français et des calculs

### OBJECTIFS :

**Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier de négociateur technico-commercial :**

- Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
  - Prospector et négocier une proposition commerciale
- Valider le titre pro Négociateur Technico-commercial de niveau 5**

### PROGRAMME : 628h



- **Intégration dans le parcours (7h)**
- **CCP1 : Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini (373h)**  
Assurer une veille commerciale pour analyser l'état des marchés  
Organiser un plan d'actions commerciales  
Mettre en œuvre des actions de fidélisation  
Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte  
Module Bureautique
- **CCP 2 : Prospector et négocier une proposition commerciale (213h)**  
Prospector à distance et physiquement un secteur géographique  
Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés  
Négocier une solution technique et commerciale  
Module communication
- **Accompagnement et préparation à la certification (35h)**

### MÉTHODES D'ÉVALUATION :

**Avant la formation** : test de positionnement et entretiens

**Pendant la formation** : évaluation continue des acquis et entraînements aux épreuves du titre professionnel

**Fin de formation** : Bilan final + présentation aux épreuves du titre pro + évaluation de satisfaction apprenant