

■ POUR VOUS INSCRIRE :

Session : 1 à 2 sessions par an
Nous contacter pour la prochaine date

Lieu de formation :

OBJECTIF EMPLOI OUEST

40 rue de Pontoise 95870 Bezons

Adressez votre candidature à

siege@acfoeo.fr / 01 34 26 07 17

afin de vous inscrire à une **réunion d'information collective les 06/07/23 - 13/07/23 - 31/08/23 - 07/09/23 à 10h00 sur Bezons**

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

■ MODALITÉS :

Rythme : Mixte– 35h par semaine

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

Effectif : 20 places

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 :

- Être 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
- Prospecter et négocier une proposition commerciale

Valider le titre pro Négociateur Technico-commercial de niveau 5 sur l'ensemble des blocs de compétences (RNCP34079)

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 : Prospecter et négocier une proposition commerciale (213h)**
Prospecter 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