

TITRE PROFESSIONNEL

Négociateur technico-commercial

BAC +2 (NIV.5)

Titre inscrit au RNCP (fiche 39063)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et des objectifs fixés par la hiérarchie, le négociateur technico-commercial élabore une stratégie de prospection. Il organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.

Aptitudes à l'emploi · Aisance relationnelle – Sens de l'organisation – Esprit d'initiative – Sens des responsabilités – Sens de l'observation

Compétence · Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- > Assurer une veille commerciale Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales Prospecter un secteur défini
- > Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

Compétence · Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- > Représenter l'entreprise et valoriser son image Concevoir une proposition technique et commerciale Négocier une
- > Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte Optimiser la gestion de la relation client

FORMATION

Durée	Dates de rentrées
10 mois	Septembre

Lieux de formation possibles

- > PIKANGO – Ecully (69)
- > TREMLIN SPORT FORMATION – Voiron (38)

Conditions tarifaires

Formation financée par les OPCO et gratuite pour les apprentis et les employeurs privés

MODALITÉS & DÉLAIS DE RECRUTEMENT

Étude du dossier et entretien individuel. L'examen des candidatures débute six mois avant la date d'entrée en formation et continue jusqu'à cette même date. Le recrutement s'organise par le dépôt d'un dossier de candidature en ligne sur le site.

PRÉ-REQUIS

Être âgé de 16 ans minimum et de 29 ans révolus* à la signature du contrat d'apprentissage
*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).

DÉBOUCHÉS

Que fait le titulaire de cette formation ?

Le négociateur technico-commercial assure une veille continue. Il analyse le positionnement des produits et des services par rapport à ses concurrents, les tendances du marché, les évolutions de l'offre, les processus d'investissement des entreprises prospects ou clientes et les changements réglementaires.

Emplois accessibles

- > Postes : Technico-commercial, Chargé d'affaires, Responsable grands comptes, Responsable d'affaires, Chargé clientèle B2B, Chargé de développement commercial, Commercial B2B, Business developer, Sales account executive, Key account manager
- > Secteurs : Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des négociateurs technico-commerciaux pour leurs développements

Poursuite d'études

- Une fois le diplôme obtenu
- il est possible d'intégrer un cursus universitaire (niveau 6) ou de poursuivre vers une formation professionnelle de niveau 6 (équivalent BAC+3).

Équivalences / Passerelles

Nous contacter pour étudier les éventuelles possibilités d'équivalences ou de passerelles.

ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez notre référente H+ :
Virginie PREVOST : referent-handicap@ifa.asso.fr

TITRE PROFESSIONNEL

Négociateur technico-commercial

BAC +2 (NIV.5)

Titre inscrit au RNCP (fiche 39063)

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Compétences	Modalités d'évaluations
<p>RNCP39063BC01 – Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre</p>	<p>Mise en situation professionnelle : 2 h 30 min La mise en situation professionnelle comporte une partie écrite et une partie orale. Avant le début de l'épreuve, le responsable de session propose deux contextes d'entreprise aux candidats. Chaque candidat en choisit un. Tous les candidats passent la partie écrite en même temps, en présence d'un surveillant. Ils impriment leurs travaux et les rendent au surveillant. Avant de recevoir les candidats individuellement pour la partie orale, le jury prend connaissance de leurs travaux écrits. Il n'annote pas les travaux. Partie 1 : mise en situation écrite (durée : 1 h 30) La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'étude de cas, située dans le contexte d'une entreprise fictive. Le candidat renseigne un tableau de bord à partir de données fournies, analyse les résultats et conçoit une présentation de type diaporama de 10 à 12 slides avec les actions qu'il envisage de mener. Partie 2 : mise en situation orale (durée : 1 h) Le candidat dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation écrite. Pendant 15 minutes, il se prépare à la mise en situation orale. Pendant 15 minutes, le candidat présente le compte rendu de son analyse du tableau de bord. En s'appuyant sur le diaporama, il présente les actions qu'il compte mener. Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur ses travaux. Le jury dispose d'un guide d'entretien. Pendant 15 minutes, le candidat prospecte par téléphone. Il doit obtenir l'identité du responsable à contacter afin de prendre rendez-vous avec lui par téléphone. Il prend rendez-vous avec le responsable. Les membres du jury assurent le rôle des interlocuteurs. Entretien technique : 50 min L'entretien technique a lieu après la mise en situation professionnelle Il comporte trois parties : Pendant 20 minutes de préparation, le candidat prend connaissance d'une matrice SWOT, donnée par le jury. Pendant 15 minutes, le candidat présente les éléments qu'il a repérés et les suggestions qu'il propose. Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur l'ensemble de ses travaux. Le jury dispose d'un guide d'entretien. Questionnement à partir de production(s) : 40 min Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de l'entretien technique. En amont de l'épreuve, le candidat réalise un document et un support de présentation de type diaporama relatif aux compétences : - Assurer une veille commerciale - Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales Le jury prend connaissance du document avant le questionnement. Pendant 20 minutes, le candidat présente le diaporama. 20 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. Le jury dispose d'un guide d'entretien. Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 4 h 00 min</p>
<p>RNCP39063BC02 – Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client</p>	<p>Mise en situation professionnelle : 4 h 45 min La mise en situation professionnelle comporte une partie écrite et une partie orale. Avant le début de l'épreuve, le responsable de session propose deux contextes d'entreprise aux candidats. Chaque candidat en choisit un. Tous les candidats passent la partie écrite en même temps, en présence d'un surveillant. Ils impriment leurs travaux et les rendent au surveillant. Avant de recevoir les candidats individuellement pour la partie orale, le jury prend connaissance de leurs travaux écrits. Il n'annote pas les travaux. Partie 1 : mise en situation écrite (durée : 3 h) La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'étude de cas, située dans le contexte d'une entreprise fictive. Le candidat analyse le contexte d'entreprise et du premier contact prospect et rédige une proposition technique et commerciale. Partie 2 : mise en situation orale (durée : 1 h 45 min) Le candidat dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation écrite. Pendant 30 minutes, il se prépare à la mise en situation orale. Pendant 60 minutes, le candidat présente sa proposition technique et commerciale lors d'un entretien en face à face. Il négocie la solution pour amener le prospect à signer le bon de commande ou a minima à fixer un rendez-vous ultérieur de conclusion. Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur sa négociation. Le jury dispose d'un guide de questionnement. Entretien technique : 50 min L'entretien technique a lieu après la mise en situation professionnelle. Il comporte trois parties : Pendant 20 minutes de préparation, le candidat prend connaissance d'une matrice SWOT, donnée par le jury. Pendant 15 minutes, le candidat présente les éléments qu'il a repérés et les suggestions qu'il propose. Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur l'ensemble de ses travaux. Le jury dispose d'un guide d'entretien. Questionnement à partir de production(s) : 30 min Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de l'entretien technique. En amont de l'épreuve, le candidat réalise un document et un support de présentation de type diaporama relatif à la compétence : - Optimiser la gestion de la relation client Le jury prend connaissance du document avant le questionnement. Pendant 15 minutes, le candidat présente le diaporama. Pendant 15 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. Le jury dispose d'un guide d'entretien. Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 6 h 05 min</p>