PREPARATION SANS EXAMEN POUR
Négociateur technico-commercial
RNCP39063

Le programme de formation

La formation a pour objectif de préparer le candidat au passage de l'examen du Titre Professionnel de Négociateur Technico-commercial de niveau 5 (équivalent BAC +2), délivré par le Ministère du Travail.

Public visé

- Demandeur/se d'emploi ou salarié/e souhaitant une reconversion et/ou une évolution professionnelle, afin d'acquérir, compléter, certifier ou valider les compétences au métier de négociateur technico-commercial.

Objectifs du programme

1. **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

2. **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 solution technique et commerciale
   Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
   Optimiser la gestion de la relation client

Modalités pédagogiques

Formation personnalisée réalisée entièrement à distance comprenant 5 volets :

1. 14 parcours de e-learning comprenant au total 410 vidéos de formation enregistrées par 217 experts différents.
2. 14 examens réalisés en ligne à la fin de l'étude de chaque parcours avec délivrance d'une note.
3. Etude et compte rendu ou test final de 3 livres (Action commerciale, BTS NDRC, Techniques de vente) sous format électronique qui complètent les parcours de formation.
4. Entretiens individuels en visio de debriefing des résultats des examens et de l'étude des parcours, avec un consultant confirmé.
5. Exercices de préparation à l'examen de certification à partir d'annales.

Contenu du programme

Bloc de compétences 1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

6 parcours de e-learning enregistrés par 86 experts différents

- Je réalise mon étude de marché - Télécharger le parcours (PDF)
- Je prospecte – Télécharger le parcours (PDF)
- Je sais vendre - Télécharger le parcours (PDF)
- Je deviens vendeur connecté - Télécharger le parcours (PDF)
- Je développe mon chiffre d'affaires – Télécharger le parcours (PDF)
- Je réalise les missions quotidiennes d'un service commercial - Télécharger le parcours (PDF)

Bloc de compétences 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

8 parcours de e-learning enregistrés par 131 experts différents

- J'adopte des comportements personnels gagnants – Télécharger le parcours (PDF)
- Je développe mes soft skills professionnels – Télécharger le parcours (PDF)
- J'administre la fonction commerciale - Télécharger le parcours (PDF)
- J'organise l'entreprise avec le digital – Télécharger le parcours (PDF)
- Je formalise mon offre et ma communication – Télécharger le parcours (PDF)
- Je mets en place un marketing opérationnel – Télécharger le parcours (PDF)
- J'augmente les ventes avec le digital – Télécharger le parcours (PDF)
- J'analyse la santé financière et les résultats de l'entreprise – Télécharger le parcours (PDF)

La durée moyenne d'un parcours est de 12 heures, chaque parcours étant composé par 25 à 40 vidéos de formation, accompagnées chacune de 5 tests de validation de connaissances. Des PDF pédagogiques complètent les parcours.

Modalités d'admission

Admission après entretien

Certification

Préparation au passage du titre professionnel Négociateur technico-commercial.
Voir sur ce lien les conditions d'examen de certification pour obtenir un titre professionnel

Equivalences, passerelles, suite de parcours et débouchés : voir le détail de cette formation sur https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/

TEMPS PROGRAMME DE FORMATION

Heures de e-learning : 142 H
Heures de tests de connaissances : 16 H
Etude des 3 livres numériques : 120 H
Temps d'accompagnement : 14 H
Préparation de la certification : réalisation des cas pratiques des annales des années précédentes et études des corrections : 15 H

Temps total de formation : 307 H

DUREE DE PROGRAMME DE FORMATION : 6 mois

PRIX DU PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : Demander les conditions de partenariat – commercial@forces.fr

Particulier ou entreprise : Demander un devis

2 520 euros nets de tva dans le cadre d'une formation continue

L'équipe pédagogique de FORCES peut être contactée sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos.
Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits