

12 mois

Le programme de formation

La formation a pour objectif de faire valider par le candidat le Titre Professionnel de Négociateur Technico-commercial de niveau 5 (équivalent BAC +2), RNCP39603 enregistré le 27/05/2024, 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 en immobilier.

Pré-requis

Aucun

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
- 3. Spécialisation immobilière**
Assurer les opérations administratives liées aux transactions immobilières de vente ou de location
Prendre en charge les activités liées à la gestion locative d'un bien immobilier
Participer aux opérations courantes de gestion d'une copropriété

Modalités pédagogiques

Formation personnalisée réalisée entièrement à distance comprenant 6 volets :

1. 21 parcours de e-learning comprenant au total 677 vidéos de formation enregistrées par 423 experts différents.
2. 21 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. Lors des rendez-vous programmés en visio conférences, le consultant formateur répond aux questions éventuelles des apprenants, aide le candidat à réaliser son dossier professionnel, l'informe des modalités de l'examen et le prépare au déroulement de l'examen devant le jury.
5. Exercices de préparation à l'examen de certification à partir d'annales.
6. Assistance à la préparation du dossier professionnel à soumettre au jury. Les ECF sont établis par le responsable pédagogique de FORCES à partir du référentiel d'évaluation de la

formation, du programme de formation et des notes des examens réalisés en ligne à la fin de chaque parcours de formation.

Contenu du programme

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

8 parcours de e-learning enregistrés par 132 experts différents

- Je découvre le commerce et la distribution en France – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je réalise mon étude de marché - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je démarche sur le terrain - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je prospecte par internet - [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 134 experts différents

- J'adopte des comportements personnels gagnants – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je développe mes soft skills professionnels – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je conçois et négocie une offre technico-commerciale - [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 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 \(PDF\)](#)

Spécialisation immobilier

- Je deviens un professionnel de l'immobilier (agent, mandataire, marchand de biens, diagnostiqueur, géomètre) – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'achète ou fais construire de l'immobilier pour me loger – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'investis dans l'immobilier bâti pour améliorer mes revenus et mon patrimoine – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je gère l'administratif des transactions immobilières – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je gère l'administratif des locations immobilières – [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

Titre professionnel Négociateur technico-commercial, délivré à l'issue de la formation, si le candidat réussit les évaluations conformes aux exigences de la Certification.

[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/> et sur

<https://www.onisep.fr/ressources/univers-formation/formations/post-bac/tp-negociateur-technico-commercial>

TEMPS PROGRAMME DE FORMATION

Heures de e-learning : 217 H

Heures de tests de connaissances : 23 H

Etude des 3 livres numériques : 120 H

Temps d'accompagnement : 21 H

Préparation de la certification : réalisation des cas pratiques des annales des années précédentes et études des corrections : 15 H

Assistance dans la préparation du dossier professionnel : 4 H

Temps total de formation : 400 H

DUREE DE PROGRAMME DE FORMATION : 12 mois

LES EPREUVES DU TITRE NEGOCIAUTEUR TECHNICO COMMERCIAL

Mise en situation professionnelle : 6h30min (dont mise en situation écrite : 4h et mise en situation orale : 2h30min)

Entretien technique : 50min

Questions à partir de productions : 1h

Entretien final : 10min

Le dossier professionnel

Temps total de l'examen : 8h30min

Forces recommande de se former de manière régulière environ 10 heures par semaine soit 1 heure ½ à 2 heures par jour suivant le rythme adopté. Chaque vidéo de formation dure de 8 à 12 minutes, elle est suivie de 3 à 5 tests de validation de connaissances. Vous pouvez donc étudier de 6 à 8 vidéos de formation par jour. N'hésitez pas à revoir une vidéo de formation si vous ne l'avez pas comprise. Vous pouvez l'étudier autant de fois que nécessaire.

Prenez des notes au fur et à mesure de vos études.

A la fin d'un parcours de formation, vous devez soutenir un examen en ligne. Il vous est ouvert quand vous avez étudié toutes les vidéos du parcours. Les réponses justes sont notées 1, celles fausses 0. Vous devez comprendre pourquoi vous avez répondu faux.

Revoyez vos notes ou la vidéo. Recherchez sur internet. Questionnez par mail votre responsable technique et pédagogique.

Pour l'étude des e-books qui complètent les parcours de formation en vidéo, en moyenne 40 heures d'études sont nécessaires. Chaque e-book fait l'objet d'un test de validation de connaissances.

PRIX DU PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : [Demander les conditions de partenariat](#) – commercial@forces.fr

Particulier ou entreprise : [Demander un devis](#)

3 000 euros nets de tva dans le cadre d'une formation continue

Raisons de choisir FORCES :

Pédagogie innovante : e-learning ; e-books ; experts variés ; tests ; visios

Suivi pédagogique et technique par consultant confirmé

84% de réussite aux examens d'Etat

Notation 4,82/5 sur le CPF

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>

WWW.FORCES-LMS.COM

Email : **commercial@forces.fr**