

	C1.1.F.FF.TP.NTC	Fiche Formation	CODIFICATION ÉTABLISSEMENT Date de création : 18/06/2021 Date de révision : 29/06/2023 Version N° : 02 Pages : 5
	TP Négociateur Technico-commercial (niveau 5)		

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- ✓ Prospector et négocier une proposition commerciale

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public en évolution ou reconversion professionnelle

Pour les contrats en apprentissage :

- Candidat âgé de 16 à 29 ans au début du contrat d'apprentissage.
- Les jeunes âgés d'au moins 15 ans ayant accompli la scolarité du collège, de la 6e jusqu'en fin de 3e (cycle 2).
- Les personnes de plus de 30 ans pour les apprentis préparant un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu dans le cadre de contrats d'apprentissage successifs, les travailleurs handicapés, les personnes ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise, à la suite d'une rupture de contrat pour raison indépendante de l'apprenti, les sportifs de haut niveau.

PRÉ-REQUIS

Diplôme requis : Baccalauréat ou équivalence de niveau 4.

Pour pouvoir suivre la formation dans de bonnes conditions :

- ✓ Une aisance à l'oral
- ✓ Les bases en bureautique (Word, Excel et Powerpoint)

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

En contrat d'apprentissage

Suivant les résultats du positionnement et de l'entretien individuel, la durée de la formation peut être de 12 mois, 18 mois ou 24 mois.

L'alternance est de 1,5 jour de formation et 3,5 jours en entreprise (possibilité d'être modulé différemment suivant les besoins de l'entreprise)

Nombre d'heures par semaine est de 35 h (10 heures de formation et 25 heures en entreprise)

Suite au premier contact un rendez-vous vous sera proposé dans un délai maximum d'une semaine.

Rédaction	Validation	Approbateur
Muriel HAMOU Fonction : F/E	Alexandra DOUILLET Fonction : RP	Jean-Yves PERRETTE Fonction : D

L'intégration dans la formation peut se mettre en place dans les 15 jours.

Pour la formation continue : Nous consulter.

LIEU DE LA FORMATION

I.F.A.P.E. (Initiative Formation Appui Pédagogie Emploi (le siège social)
97 Montée de Font Vert
SIX-FOURS (83140)

CONTENU DE LA FORMATION

Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique définie

- ✓ Assurer une veille professionnelle pour analyser l'état du marché
- ✓ Organiser un plan d'actions commerciales
- ✓ Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- ✓ Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

Prospecter et négocier une proposition commerciale

- ✓ Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- ✓ Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- ✓ Négocier une solution technique et commerciale

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Autoformation accompagnée permettant à l'apprenant de développer ses compétences, ses connaissances, son autonomie par l'usage de supports pédagogiques variés, tout en étant accompagné par le formateur qui le guide tout au long de son parcours.

Des temps d'apprentissage collectif (Si le nombre le permet) sont organisés pour l'apprentissage par domaine et / ou niveau et / ou objectif en fonction des besoins

Applications avec études de cas- Quiz

Mise en situation professionnelle orale

Méthodes : Expositive, interrogative

MODALITES D'EVALUATION

Évaluations formatives pour déterminer les compétences acquises, le progrès réalisé, et les thèmes à éventuellement reprendre.

Évaluation formative : ECF des CCP1 – CCP 2

PROFIL DU (DES) FORMATEUR(S)

L'ensemble de nos formateurs métier ont une expérience professionnelle liée au titre, ainsi que des années d'expérience dans la formation.

Le formateur de bureautique, titulaire du titre de Formateur Professionnel d'Adultes, est formateur dans nos locaux depuis 2006.

MOYENS TECHNIQUES

Salle de formation équipée

Tableau blanc

Ordinateurs

Vidéo projecteur

Centre ressources dans la salle (livres, classeur formation par niveau)

Accessibilité à une imprimante copieur

TARIF

Pour les apprentis prise en charge de la formation par l'OPCO de l'entreprise

Pour la formation continue : Nous consulter

CONTACT

Accueil de 9h à 12h et de 13h30 à 17h30

Téléphone : 04 94 07 16 85

Mail : courrier@ifape.org

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

« Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation »

Référent handicap : M. [Rémi SPINAZZOLA](#) tél : 07 61 73 12 12

REFERENT MOBILITE

Mme Priscilla KERUZORET Tél : 04 94 07 16 85

TAUX D'OBTENTION DES CERTIFICATIONS PRÉPARÉES

Début de formation pas encore de passage de titre professionnel

VALIDATION DU TITRE PROFESSIONNEL

Passage du titre professionnel prévu sur 1 jour

- ✓ Mise en situation professionnelle : 4 heures 30 minutes dont 3 heures 20 minutes de préparation
- ✓ Entretien technique : 30 minutes
- ✓ Questionnement à partir de production(s) : 30 minutes
- ✓ Entretien final : 20 minutes

Le Dossier Professionnel (DP) :

Ce document permet au (à la) candidat(e) de mettre en valeur ses compétences en décrivant, de manière détaillée et à partir d'exemples concrets, les activités professionnelles en rapport direct et étroit avec le titre professionnel visé.

1. *Réussite au titre professionnel* : En cas de réussite au CCP, le représentant de l'unité départementale compétente délivre le livret de certification actualisé au candidat.

2. *Réussite partielle au titre professionnel* : le représentant de l'unité départementale compétente remet au candidat un livret de certification. A partir de l'obtention d'un ou plusieurs CCP, le candidat peut se présenter aux autres CCP constitutifs du titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre. Le candidat dispose d'un délai maximum d'un an suite à la fin de validité du titre pour se présenter au titre. Toutefois, au-delà d'un délai d'un an suivant la date de validation du procès-verbal de session par le représentant de l'unité départementale compétente d'un ou plusieurs CCP, le candidat issu d'un parcours de formation devra suivre une formation en cohérence avec le ou les CCP visés.

3. *Echec total au titre professionnel ou en cas d'absence* : le candidat issu d'un parcours de formation dispose d'un délai maximum d'un an pour se présenter à une nouvelle session titre sans obligation de suivre une nouvelle formation. Au-delà d'un an, le candidat devra suivre une formation en cohérence avec le titre visé. Dans le délai d'un an, le candidat ne peut se présenter à plus de trois sessions du titre visé. En cas d'invalidation du procès-verbal de session par le représentant de l'unité départementale compétente, la session est annulée.

VALEUR AJOUTEE

Une individualisation des parcours suite à un test de positionnement (durée adaptée aux besoins de 12 à 36 mois)

Des formations en entrée et sortie permanentes (l'intégration peut se réaliser tout au long de l'année)

Un planning mis en place avec les besoins de l'entreprise.

Une personnalisation avec des appuis sur des cours.

SUITE DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

Cette formation permet de travailler sur tous les secteurs d'activités qui nécessitent des technico-commerciaux pour leur développement.

Débouchés

- ✓ Technico-commercial(e)
- ✓ Commercial(e)
- ✓ Chargé(e) de marketing
- ✓ Chargé(e) d'études / de mission marketing
- ✓ Chargé(e) de scripting / des contenus marketing / Digital Content coordinator
- ✓ Chef(fe) de projet en marketing / web marketing / marketing digital / e-CRM
- ✓ Chargé(e) de partenariats
- ✓ Chargé(e) de l'animation des réseaux
- ✓ Chargé(e) de promotion téléphonique et multimédia / sur lieu de vente / de terrain
- ✓ Responsable de promotion
- ✓ Responsable marketing opérationnel / relationnel
- ✓ Responsable de magasin

Code(s) ROME :

- ✓ D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises
- ✓ D1407 - Relation technico-commerciale

Secteur

- ✓ Agro-alimentaire
- ✓ Distribution
- ✓ Énergie
- ✓ Finance
- ✓ Industrie
- ✓ Sociétés de services dont ESN
- ✓ Télécommunications
- ✓ Hôtellerie, restauration, événementiel

Poursuite de parcours

Pour ceux qui souhaitent s'installer à leur compte, formation : parcours créateurs d'entreprise

- ✓ Titre Professionnel Responsable Petites et Moyennes Structures – diplôme de niveau 5 (Bac +2)
- ✓ Bachelor Commerce ou Marketing – diplôme de niveau 6 (Bac +3)