

NEGOCIATEUR (TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL (E)

DATE DE LA FORMATION :
18 Septembre 2024 au
21 Novembre 2025
Session 9

DURÉE DE LA FORMATION
12 mois (595 heures)

ALTERNANCE
14 heures en formation
(Lundi & Mercredi)

21 heures en entreprise

MODALITÉS D'ACCÈS :
Selon le dispositif d'accès à la
formation :

- o Information individuelle ou collective
- o Dossier d'admission
- o Entretien individuel de conseil en formation
- o Tests d'évaluation des acquis

DÉLAIS D'ACCÈS :
Entre 1 et 3 mois selon le
calendrier de la formation et le
dispositif de financement mobilisé

FINANCEMENT
Contrat Apprentissage, Contrat
Professionnalisation CPF, Pro A,
financements Pôle Emploi...

COÛT DE LA FORMATION
A partir de 4 000 €
Sous contrat d'apprentissage : les
frais de scolarité sont pris en
charge par l'OPCO de l'entreprise
et l'apprenant est rémunéré en
fonction des barèmes en vigueur.

ACCESSIBILITE
Formation accessible aux
personnes en situation de
handicap. N'hésitez pas à en faire
part à notre référent handicap.



PRE REQUIS
Niveau 4 validé (niveau bac) ou
diplôme /certification de niveau
équivalent et/ou selon expérience
professionnelle de 2 ans dans le
domaine commercial

● LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, les stagiaires doivent être capable de :

- **Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini**
- **Prospecter et négocier une proposition commerciale**

● LE MÉTIER

Le négociateur technico-commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise.

Il (elle) élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.

Le négociateur technico-commerciale assure une veille commerciale, recherche les informations sur l'évolution du marché, de l'offre, de la concurrence, des modalités d'achat (appels d'offres), des comportements -d'achat et avis des client

Il (elle) prospecte à distance et physiquement des entreprises afin de développe son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Il (elle) conçoit et négocie des solutions techniques de produits ou de prestations de services. À ce titre, il (elle) mène des entretiens face-à-face avec les prospects/clients et apporte un conseil technique adapté à leurs projets. Il (elle) construit une argumentation individualisée, traite les objections, négocie, fixe les étapes ultérieures et prend congé.

● CONTENU PEDAGOGIQUE

CCP 1 : Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

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

CCP 2 : Vendre et conseiller le client en magasin

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

● MODULES TRANSVERSAUX

- . Documents & calculs commerciaux
- . Initiation au marketing digital/réseaux pro
- . Bureautique
- . Responsabilité sociétale de l'entreprise
- . Atelier d'insertion : TRE et Employabilité
- . Développement personnel
- . Communication & posture professionnelle
- . Initiation à l'anglais commercial
- . Accompagnement individualisé sur la rédaction du dossier professionnel

NIVEAU

Niveau 5 (Niveau BAC +2)

TAUX DE REUSSITE en 2023 :

2023 : 100%

TAUX D'INSERTION GLOBALE

(à 6 mois) : 83%

VAE

Certification possible dans le cadre d'une procédure de Validation des Acquis de l'Expérience

<https://www.districtformation.com/la-vae>

Référent de la formation :

Philippe CHAUDRON

0690 85.27.06

pc.districtformation@gmail.com

LIEU DE FORMATION

DISTRICOM FORMATION

immeuble Palmeraie

1^{er} et 2^{ème} étage

97122 BAIE-MAHAULT

0590 25 32 43

info@districtformation.com

www.districtformation.com

Horaires d'ouverture

Du lundi au vendredi

7h00 à 16h



**DISTRICOM
FORMATION**

Fiche créée le 03/04/2024

● MÉTHODE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- . Méthodes pédagogiques actives prenant appui sur les compétences professionnelles
- . Animations présentiels et/ou distanciel, Blende Learning
- . Pédagogie innovante par les applications, mises en situations professionnelles, jeux de rôles, Business Game...
- . Plate-forme pédagogique et collaborative (www.districtformation.fr)
- . Connexion Internet haut débit, écrans interactifs, salles de formation
- . Accompagnement et suivis individualisés sur l'ensemble du parcours de formation
- . Équipe pédagogique composée de professionnels du commerce et de la distribution et formée à la pédagogie des adultes

● MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évalués par un jury au vu :

- . D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questions à partir de production(s)
- . D'un dossier professionnel faisant état des pratiques professionnelles du candidat
- . Des résultats des évaluations passées en cours de formations pour les candidats issu d'un parcours de formation

● VALIDATION ET SANCTION

L'ensemble des modules (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 4 Vendeur Conseil en Magasin. Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules.

N'hésitez pas à vous rendre sur notre site internet <https://www.districtformation.com> pour les dates de session et les modalités d'admission.

● SECTEUR D'ACTIVITÉ ET TYPE D'EMPLOI

Secteurs d'activités :

Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des technico-commerciaux pour leur développement

Type d'emplois accessibles :

- . Technico-commercial
- . Chargé(e) d'affaires

Code(s) ROME :

D1407 - Relation technico-commercial

D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises

Code(s) NSF : 312t - Négociation et vente

Formacode(s) : 34561 (Force vente) - 34572 (Négociation grand compte) - 34593 (Prospection vente)

● POURSUITE D'ÉTUDES

- . Licence professionnel ou Bachelor (Niveau 6 - Bac+3) :
 - Manager Commerce Retail (District Formation)
 - Chargé(e) d'affaires
 - Manager d'affaires

Titre professionnel inscrit au RNCP par arrêté en date du 11 juillet relatif
au titre professionnel négociateur technico-commercial et publié au Journal Officiel en date du 18/12/2018 sous l'intitulé
« Négociateur technico-commercial », niveau 5, code NSF 312t, code ROME D1407, D1402, Formacode 34561

Code RNCP 34079 - Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion