



**FORMATION DIPLÔMANTE**

## INFORMATIONS PRATIQUES

### TYPE DE DIPLÔME

Titre Professionnel Niveau 5 (ancien Niveau III ( BTS/DUT))

«Négociateur(trice) technico-commercial(e)»

Code RNCP 34079 - Code CPF 320925

**PUBLIC** : Demandeurs d'emploi, salariés, personnes en reconversion

**LIEU** : à Toulouse et à distance

### DURÉE ET RYTHME

500 h en centre et 350 h en entreprise

24 semaines dont 10 semaines en entreprise

### CONTACTS

Référent pédagogique : Cécile BIROCHAU

Référent administratif : Cendrine LAMY



## FORMEZ-VOUS À UN MÉTIER QUI RECRUTE !

Le (la) Négociateur(trice) Technico-Commercial est un(e) commercial(e) qui a une bonne maîtrise technique du produit / service qu'il ou elle vend. Il ou elle doit développer son chiffre d'affaires en autonomie, avoir le goût du challenge, élaborer des solutions techniques en lien avec les services techniques (production, études, financier et juridique) et négocier les prix en fonction de la stratégie de son entreprise. Il(elle) peut diriger un service et coordonner une équipe.

**MÉTIER ET COMPÉTENCES VISÉS** : technico-commercial-e, négociateur-trice commerciale, responsable technico commercial(e), ingénieur commercial, commercial grands comptes (D1407, M1707, D1402)



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Obtenir le titre de Négociateur Technico-Commercial :

- Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- Prospecter et négocier une proposition commerciale
- Manager des équipes commerciales
- Piloter et assurer le suivi des affaires

## PROGRAMME

### MÉTIER ET ENVIRONNEMENT DU NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

: missions, statuts et types de contrat, rémunérations et gestion des risques

**ÉLABORER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE** : marketing et analyse des marchés, webmarketing, organisation du plan d'actions commerciales, contractualisation et fidélisation de la clientèle, reporting et suivi d'affaires

**PROSPECTER ET NÉGOCIER UNE PROPOSITION COMMERCIALE** : campagne de prospection, négociation de l'offre commerciale, techniques de vente

**USAGE DU NUMÉRIQUE** : s'approprier les outils digitaux et maîtriser sa e-reputation, maîtriser les outils numériques en lien avec les missions du Négociateur Technico-Commercial

**MANAGEMENT ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL** : communication managériale, animation de réunions, management d'équipe, motivation et gestion de la performance

**STRATÉGIE PROFESSIONNELLE** : stratégie numérique de recherche d'emploi, mission en entreprise de 10 semaines

**CERTIFICATION** : préparation à la certification du Titre professionnel «Négociateur technico-commercial»

## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES



40 ans d'expérience, un réseau d'entreprises, une équipe de formateurs qualifiée, une plateforme d'apprentissage (Elni \*)



## ADMISSION / INSCRIPTION

**Dossier de candidature** sur [formation.bgeso.fr](http://formation.bgeso.fr)

Participation à une **réunion d'informations** suivie d'un **entretien individuel**

Dates prévisionnelles

## FINANCEMENT / RÉMUNÉRATION

**Demandeurs d'emploi** : formation financée par la Région Occitanie (selon critères d'éligibilité)

**Autres** : nous consulter

**Rémunération** : Pôle Emploi ou rémunération ASP (selon critères d'éligibilité et assiduité)



## PRÉ-REQUIS

- 3 ans d'expérience dont 1 an en responsabilité d'équipe ou projet en entreprise et 2 ans dans un domaine technique et commercial
- Permis B
- Connaissances des techniques opératoires et bureautique
- Niveau IV (Bac) validé



## COMME EUX, FORMEZ-VOUS CHEZ BGE SUD-OUEST :



« BGE propose une formation complète qui permet de répondre aux attentes du métier »

« Compétences des formateurs dans le domaine commercial »

« Une approche concrète du métier »

« Disponibilité et des conseils de l'équipe pédagogique »

97%

Des personnes ayant suivi une formation dans le commercial chez BGE, sont satisfaites et recommandent ces formations !

BGE TOULOUSE

05 61 61 45 10

[formationbgeso@creer.fr](mailto:formationbgeso@creer.fr)

64 bd Silvio Trentin - 31200 TOULOUSE



Formation BGESO



Bge management