



FORMATION DIPLÔMANTE

INFORMATIONS PRATIQUES

TYPE DE DIPLÔME

Titre Professionnel Niveau 5 (Bac + 2)

«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 en fonction de la situation sanitaire

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



Notre formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

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



DE BGE

40 ans d'expérience, un réseau d'entreprises, une équipe de formateurs qualifiée, une plateforme d'apprentissage (Elerni®)



ADMISSION / INSCRIPTION

Dossier de candidature sur formation.bgeso.fr

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

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 »

96%

De réussite au titre professionnel de Négociateur Technico Commercial en 2021

BGE Sud-Ouest

05 61 61 45 10

formationbgeso@creer.fr

64 bd Silvio Trentin - 31200 TOULOUSE



Formation BGESO



BGE Sud-Ouest
Formation

Formation mise à jour en Décembre 2021

www.formation.bgeso.fr