

NÉGOCIATEUR·RICE TECHNICO-COMMERCIAL·E

Métiers visés :

Négociateur·rice technico-commercial·e, responsable technico commercial·e, ingénieur·e commercial·e, commercial·e grands comptes (Code ROME D1402 D1407)

DIPLÔME

Titre professionnel de niveau 5



Mixte présentiel / distanciel
Mission en entreprise

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

Objectifs de la formation

- Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- Prospecter et négocier une proposition commerciale
- Préparer et passer le titre professionnel "Négociateur technico-commercial"

Programme

Métier et environnement des négociateur·trices technico commercial·es

Missions, statuts et types de contrat, rémunérations et gestion des risques

Usage et agilité numérique

Logiciels, outils bureautiques et cybersécurité pour gérer son activité

Élaborer une stratégie commerciale

Stratégie marketing pour identifier son marché et les nouveaux modes de consommation, développer son identité numérique et l'usage des réseaux sociaux, organisation du plan d'actions commerciales, reporting, suivi commercial et fidélisation

Prospecter et négocier une proposition commerciale

Démarche de prospection, communication orientée client, conception et négociation de l'offre, techniques de vente et droit commercial

Développement des soft-skills

Gestion de son temps et du stress, travail en équipe dans le cadre d'un projet de développement commercial

Stratégie professionnelle

Suivi individualisé et accompagnement à la recherche d'emploi et d'une mission en entreprise de 11 semaines

Certification

Préparation au titre professionnel « Négociateur technico-commercial » et passage de l'examen, validation des compétences numériques (type PIX).



Dates et lieux

Sessions de formation **en mixte Toulouse / distanciel**

- Du 23/05/23 au 13/12/23 *
- Formations avec des heures sur site à Toulouse et des heures en distanciel (voir § durée)

**Dates prévisionnelles sous réserve de modifications*

Modalités d'assistance technique

précisées dans le livret stagiaire fourni au démarrage de la formation

Durée

- 907 h sur 6,5 mois, dont :
- 522 heures en centre : 313 heures en présentiel à Toulouse et 209 heures en distanciel (dont 105h synchrones et 104h asynchrones)
 - 385 heures en entreprise

Public

Demandeur·ses d'emploi, salarié·es, chef·fes d'entreprise, personnes en reconversion professionnelle

Contacts

Coordinatrice de formation :
Cécile BIROCHAU

Référente administrative :
Cendrine LAMY

05 61 61 45 10
formationbgeso@creer.fr

Méthodes et moyens pédagogiques

- Support de cours en ligne
- Cas pratiques, exercices et mises en situation
- Projet commercial
- Suivi personnalisé par un consultant RH
- Intervention de responsables commerciaux

Pré-requis

- Niveau 3 validé (CAP-BEP) et minimum 3 ans d'expérience professionnelle en achat/vente, ou Niveau 4 validé (Bac) et minimum 1 an d'expérience professionnelle en achat/vente
- Avoir un fort intérêt pour la relation client (aisance de contact, bonne élocution, bonne présentation) et un projet validé dans le domaine
- Maîtriser les savoirs de base (français, informatique, capacité rédactionnelle) et des techniques opératoires (calculs, %...)
- Titulaire du Permis B et disposer d'un moyen de déplacement

Admission/Inscription

- Dossier de candidature sur formation.bgeso.fr
- Participation à une réunion d'informations suivie d'un entretien individuel (sélection et test)

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

Financement/Rémunération



Code RNCP : 34079

Demandeur-ses d'emploi : formation financée par la Région Occitanie et Pôle Emploi (selon critères d'éligibilité). Possibilité de rémunération avec Pôle Emploi ou rémunération ASP (selon critères d'éligibilité et assiduité)

Autres : nous consulter.

Cette formation est éligible au financement CPF.



« 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 »



BGE Sud-Ouest

- Équipe de formateurs qualifiée et experte
- Réseau d'entreprises
- Parcours personnalisés
- Plateforme pédagogique elerni.bgeso.fr
- Certifié Qualiopi et Certif 'Région pour les actions suivantes : actions de formation, bilans de compétences et actions permettant de valider les acquis de l'expérience



BGE Sud-Ouest

05 61 61 45 10

formationbgeso@creer.fr

 BGE Sud-Ouest Formation

 Formation BGESO

formation.bgeso.fr

87%

De réussite aux CCP du titre professionnel « Négociateur Technico-commercial »
(formations 2021 et 2022)

91%

Taux de satisfaction en 2022