

# ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION

Certificat de Compétences 1 (CCPI) du Titre Professionnel  
« Négociateur technico commercial »



À distance  
Mission en entreprise

Développez votre expertise en négociation et stratégie commerciale !

Cette formation vous permet d'acquérir les compétences clés pour analyser le marché, optimiser la prospection et piloter la performance commerciale. Apprenez à identifier les opportunités, personnaliser votre approche client et ajuster vos actions pour atteindre vos objectifs.

## Objectifs de la formation

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

## Programme

### Métier et environnement des négociateur·rices technico commercial·es :

Missions, statuts et types de contrat, vocabulaire anglais commercial, outils bureautiques pour gérer son activité, construction d'une démarche commerciale en mode projet

### Elaborer une stratégie de prospection :

- Stratégie marketing pour identifier son marché et les nouveaux modes de consommation,
- Identité numérique et usage des réseaux sociaux,
- Organisation du plan d'actions commerciales : stratégie de prospection commerciale sur son secteur, stratégie de prospection digitale
- Prospection commerciale : techniques de prospection, prospection un secteur, prospection téléphonique,
- Analyse des performances : marge, rentabilité, tableaux de bord, actions correctives
- 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 6 semaines

### Certification :

Préparation au certificat de compétences « Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre » du titre professionnel « Négociateur technico-commercial » et passage de l'examen



## Dates

17 juin 2025 au 19 décembre 2025\*

*\*Dates prévisionnelles sous réserve de modifications*

## Lieux

- À distance : domicile
- 2 à 3 regroupements à Toulouse

## Modalités d'assistance technique

précisées dans le livret stagiaire fourni au démarrage de la formation

## Durée

401 heures sur 6 mois, dont :

- 191 heures de cours en synchrone avec le·la formateur·rice
- 210 heures en entreprise

## Public

Demandeur·se·s d'emploi, salarié·e·s, chef·fe·s d'entreprise, personnes en reconversion professionnelle

## Contacts

Coordnatrice 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

## Prérequis

- 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, %...)
- Être titulaire du Permis B et disposer d'un moyen de déplacement

## Admission/Inscription

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

**Code RNCP 39063,**  
enregistré le 27/05/2024

Cette formation est finançable par votre CPF avec possibilité d'abondement par France Travail pour les demandeur-se-s d'emploi.

Possibilité de prise en charge sous conditions d'acceptation du dossier auprès de l'organisme financeur :

- Salarié-e-s et dirigeant-e-s salarié-e-s : financement OPCO - Transition pro
- Chef-fe-s d'entreprise : AGEFICE, FIF-PL, FAF-CEA ...
- Demandeur-se-s d'emploi en CSP : France Travail



« 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](http://elerni.bgeso.fr)
- Certifié Qualiopi et Certif 'Région pour les actions suivantes : actions de formation, bilans de compétences

### BGE Sud-Ouest

05 61 61 45 10

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

 BGE Sud-Ouest Formation

 Formation BGESO

[formation.bgeso.fr](http://formation.bgeso.fr)

75%

De réussite au titre professionnel  
« Négociateur Technico-commercial »  
en 2024

87%

Taux de réussite  
aux CCP en 2024

80%

Taux d'insertion globale dans  
l'emploi en 2024