



FORMATION

Négociateur Technico-Commercial

Le négociateur technico-commercial (RNCP 39063) assure une veille continue. Il analyse le positionnement des produits et des services par rapport à ses concurrents, les tendances du marché, les évolutions de l'offre, les processus d'investissement des entreprises prospects ou clientes et les changements réglementaires. Il contribue à l'élaboration du plan commercial et met en œuvre les actions en fonction des besoins et des attentes des entreprises. Il suit et analyse continuellement l'évolution de ses indicateurs de performance et ajuste ses actions en fonction des résultats réalisés. Il repère les opportunités de développement et propose des plans d'ajustement à la hiérarchie afin d'atteindre les objectifs escomptés.



À distance

415 h de formations à distance avec des formateurs

Les



- Des visioconférences avec nos formateurs qui préparent aux défis concrets du monde du travail
- Une plateforme de cours en autonomie avec des quizz de vérification des connaissances
- un BAC + 2 délivré par le Ministère du Travail

OBJECTIFS

- A l'issue de la formation vous serez capable d'élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre, Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client.

Les objectifs des compétences principales maîtrisées à l'issue 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
- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

Les secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce titre :

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable grands comptes
- Responsable d'affaires
- Chargé clientèle B2B
- Chargé de développement commercial
- Commercial B2B
- Business developer
- Sales account executive
- Key account manager

Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
84	75	80

PROGRAMME DE LA FORMATION

PARCOURS 1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

300h

- 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

PARCOURS 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

115h

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

PROGRAMME DE LA FORMATION

Mise en situation professionnelle : 6 h 30 min

La mise en situation professionnelle comporte une partie écrite et une partie orale.

Avant le début de l'épreuve, le responsable de session propose deux contextes d'entreprise aux candidats. Chaque candidat en choisit un.

Tous les candidats passent la partie écrite en même temps, en présence d'un surveillant. Ils impriment leurs travaux et les rendent au surveillant.

Avant de recevoir les candidats individuellement pour la partie orale, le jury prend connaissance de leurs travaux écrits. Il n'annote pas les travaux.

Partie 1 : mise en situation écrite (durée : 4 h)

La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'étude de cas, située dans le contexte d'une entreprise fictive.

Le candidat renseigne un tableau de bord à partir de données fournies, analyse les résultats et conçoit une présentation de 10 à 12 slides de type diaporama avec les actions qu'il envisage de mener.

Le candidat analyse le contexte d'entreprise et du premier contact prospect et rédige une proposition technique et commerciale

Partie 2 : mise en situation orale (durée : 2 h 30 min)

Le candidat dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation écrite. Pendant 30 minutes, il se prépare à la mise en situation orale.

Pendant 15 minutes, le candidat présente le compte rendu de son analyse du tableau de bord. En s'appuyant sur le diaporama, il présente les actions qu'il compte mener.

Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur ses travaux.

Le jury dispose d'un guide d'entretien.

Pendant 15 minutes, le candidat prospecte par téléphone. Il doit obtenir l'identité du responsable à contacter afin de prendre rendez-vous avec lui par téléphone. Il prend rendez-vous avec le responsable. Les membres du jury assurent le rôle des interlocuteurs.

Pendant 60 minutes, le candidat présente sa proposition technique et commerciale lors d'un entretien en face à face. Il négocie la solution pour amener le prospect à signer le bon de commande ou, à minima, à fixer un rendez-vous ultérieur de conclusion.

Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur sa négociation. Le jury dispose d'un guide de questionnement.

PROGRAMME DE LA FORMATION

- **Entretien technique : 50 min**

L'entretien technique a lieu après la mise en situation professionnelle

Il comporte trois parties :

Pendant 20 minutes de préparation, le candidat prend connaissance d'une matrice SWOT, donnée par le jury.

Pendant 15 minutes, le candidat présente les éléments qu'il a repérés et les suggestions qu'il propose.

Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur l'ensemble de ses travaux. Le jury dispose d'un guide d'entretien.

- **Questionnement à partir de production(s) : 01 h 00 min**

Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de l'entretien technique.

En amont de l'épreuve, le candidat réalise un document et un support de présentation de type diaporama relatif aux compétences :

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Optimiser la gestion de la relation client

Le jury prend connaissance du document avant le questionnement.

Pendant 30 minutes, le candidat présente le diaporama.

Pendant 30 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation.

Le jury dispose d'un guide d'entretien.

Entretien final : 10 min

Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel.

Le jury questionne le candidat sur les principales actions mentionnées dans le DP.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 08 h 30 min

PUBLIC CIBLE ET PRÉ-REQUIS

- Jeune âge de 16 à 29 ans révolus par la voie de l'apprentissage
- Jeune âgé de 18 à 25 ans révolus ou demandeurs d'emploi âgés de 26 ans et plus par la voie de la professionnalisation.
- Apprenant dans le cadre de la formation continue.
- Titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 4 (BAC)

ACCOMPAGNEMENT

- Un accompagnement pertinent à la recherche de stage pour la période d'immersion professionnelle possible grâce à notre réseau de plus de 200 entreprises partenaires.
- Un accès illimité à la plateforme de formation digitale, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement accessible à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- Un accompagnement individuel régulier : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les coordinatrices pédagogiques.
- Des formateurs, enseignants et professionnels choisis en fonction de leurs expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnels apportent un accompagnement sous 72h ouvrées maximum. Avec réponse aux forums de cours, messageries privées, animation de livre pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- Un accompagnement personnalisé vers l'emploi.
- Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.

CONTACTEZ-NOUS !

**POUR T'INSCRIRE CONTACTE NOUS PAR
MAIL À admissions@chrtalent.fr**



COMMENT ÇA SE PASSE ?

- Inscription et démarrage toute l'année
- Durée de référence de l'action de formation (en heures) hors stage en entreprise : conformément au décret n°2018-1341 du 28 décembre 2018 - Art. D 6313-3-1, le temps forfaitaire d'étude de cette formation est évalué à 415h (hors le temps en entreprise prévu selon le programme de formation - temps entreprise conseillé ou obligatoire - et les conditions pré-requises du candidat).
- Au-delà des heures de formations prévues, le stagiaire aura la possibilité de se connecter de façon illimitée et à tout moment dans le cadre du complément de sa formation.
- Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera différentes activités d'apprentissage portées par la plateforme de formation en ligne. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.

CONTACTEZ-NOUS !

**POUR T'INSCRIRE CONTACTE NOUS PAR
MAIL À admissions@chrtalent.fr**

SUIVI ET ÉVALUATIONS

Suivi d'assiduité :

Le suivi d'assiduité est disponible sur la plateforme de formation en ligne. L'apprenant dispose des informations relatives à ses temps de connexion, d'avancement dans son parcours pédagogique et d'évaluation, ainsi que ses notes. Le service pédagogique assure une veille sur l'assiduité de chaque apprenant afin d'éviter le décrochage durant la formation.

Ils sera fourni sur simple demande une attestation d'assiduité de formation en fin de formation qui retracera l'activité complète de l'apprenant au cours de sa formation (temps de connexion, répartition des activités).

Évaluations :

Des évaluations ponctuent l'ensemble de la formation, corrigées et notées par les formateurs experts du parcours de formation afin de valider les compétences acquises. Le temps conseillé pour effectuer l'évaluation est indiqué lors du téléchargement des consignes et énoncés.

CERTIFICATION

Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules :

CCP/ bloc de compétences :

- Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

CCP/Bloc de compétences :

- Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter à l'autre CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre

CONTACTEZ-NOUS !

**POUR T'INSCRIRE CONTACTE NOUS PAR
MAIL À admissions@chrtalent.fr**

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Différentes modalités pédagogiques peuvent être mise en place en fonction de la thématique des cours :

Cours :

- Des objectifs pédagogiques clairement définis et présentés
- Un contenu au format vidéo, découpé en séquences courtes et facilement assimilables
- De nombreux exemples et mises en application
- Une synthèse pour récapituler les éléments clés
- Des classes virtuelles synchrones animées par un formateur

Étude de cas :

- Un cas concret à étudier pour mettre en application ce que l'on vient de voir

Synthèse :

- Pour chaque partie du cours, un focus sur un point spécifique qui nécessite une attention et un développement particuliers

Focus :

- Pour chaque partie du cours, un résumé synthétique, l'essentiel à retenir de cette partie
- Au format vidéo et au format "fiche" pour s'adapter à tous les profils de mémorisation

Flash cards :

- Des cartes de révisions rapides sur des notions à connaître
- Un moyen ludique de mémoriser

Quiz :

- Pour s'entraîner, vérifier ses connaissances et sa bonne compréhension du cours

Podcast :

- Pour décrypter le cours en l'abordant sous un autre angle
- Des témoignages d'étudiants et d'enseignants, pour revoir certaines difficultés, les pièges à éviter, la différence théorie/ pratique, ou encore les évolutions du domaine

CONTACTEZ-NOUS !

**POUR T'INSCRIRE CONTACTE NOUS PAR
MAIL À admissions@chrtalent.fr**

ÉQUIVALENCES, PASSERELLES ET SUITE DE PARCOURS

- Certificats ou diplômes dans le commerce et la vente : D'autres formations en commerce, vente ou gestion peuvent partager des modules ou des compétences communes, permettant ainsi de valider certaines parties de la formation.
- Expérience professionnelle : Les compétences acquises via une expérience professionnelle significative dans le domaine du commerce ou du management peuvent être évaluées par la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience) pour obtenir certaines équivalences.
- Vers des formations de niveau supérieur : Après l'obtention de ce titre, les apprenants peuvent poursuivre vers des formations de niveau 6 (niveau Licence ou Bachelor) dans des domaines tels que le développement commercial, chargé de clientèle BtoB, responsable grand comptes.
- Vers des spécialisations : Il est également possible de se spécialiser dans des secteurs spécifiques du commerce, comme le e-commerce, la gestion de la chaîne logistique, ou le management international.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Après avoir compléter et transmis le dossier d'inscription, vous aurez un entretien individuel avec un chargé d'admission et de placement qui fera le point avec vous pour vérifier votre admissibilité.

Si votre candidature est admissible, vous serez notifié dans les plus brefs délais et pourrez ainsi intégrer la prochaine session de formation disponible. Vous recevrez une réponse sur votre admissibilité au plus tard 3-5 jours suite à votre inscription.

Prix public : 3490 € TTC (**Gratuit pour les apprentis**)

ACCESSIBILITÉ ET RÉFÉRENT HANDICAP ET INCLUSION

Toutes nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap.

Chaque apprenant est accompagné grâce une pédagogie de qualité et de proximité.

A ce titre, nos formations sont conçues pour que chaque apprenant en situation de handicap puisse pleinement en bénéficier, et pour prévenir les difficultés relationnelles, organisationnelles ou matérielles qui pourraient être rencontrées.

Dans le cadre de l'analyse des besoins des apprenants et du recueil des attentes, nous demandons aux apprenants qui auraient des besoins spécifiques de nous le signaler afin que nous puissions envisager les mesures nécessaires avec eux.

CONTACTEZ-NOUS !

**POUR T'INSCRIRE CONTACTE NOUS PAR
MAIL À admissions@chrtalent.fr**

ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE

Dans le cadre de notre engagement à offrir une formation de qualité et conforme aux standards Qualiopi, nous proposons une assistance technique et pédagogique dédiée à tous nos apprenants.

1. Assistance Technique : Pour garantir une expérience d'apprentissage fluide et efficace, notre support technique est disponible pour vous aider avec toute difficulté technique rencontrée lors de l'utilisation de nos plateformes d'apprentissage en ligne. Vous pouvez contacter notre équipe technique :

- Par email : admissions@chrtalent.fr
- Horaires : Du lundi au vendredi de 9h à 17h

2. Assistance Pédagogique : Pour soutenir votre parcours d'apprentissage et maximiser votre réussite, notre équipe pédagogique est à votre disposition pour répondre à toutes vos questions liées au contenu des cours, aux méthodologies employées et à la progression de votre apprentissage. Nos formateurs sont accessibles :

- Par rendez-vous individuel : Planifiez une session selon votre disponibilité
- Séances de tutorat en groupe : Disponibles chaque semaine (voir le calendrier des sessions)
- Forum dédié : Posez vos questions à tout moment sur notre forum en ligne pour une réponse rapide de nos formateurs ou de vos pairs.
- Nous nous engageons à vous fournir un environnement d'apprentissage enrichissant et accessible, répondant à tous vos besoins techniques et pédagogiques.

CONTACTEZ-NOUS !

**POUR T'INSCRIRE CONTACTE NOUS PAR
MAIL À admissions@chrtalent.fr**

CONTACTS UTILES

Formateur
Réfèrent Pédagogique



Bigot Marseille
rama@chrtalent.fr

Formatrice
Réfèrent Pédagogique



Samir Fajr
admissions@chrtalent.fr

Chargé d'Admissions et de Placements
Réfèrent handicap



Bridi
+33 7 44 30 90 21
acylboubaker.pro@gmail.com

Directeur
Réfèrent Qualité Conformité



Arash Mortazavi
+33 6 95 68 68 99
admissions@chrtalent.fr

Assistant pédagogique



NOM Prénom
Numéro
Mail

Assistante pédagogique



NOM Prénom
Numéro
Mail



NOM Prénom

Numéro

Mail



NOM Prénom

Numéro

Mail



Selma

07 44 31 70 48

Aafizakariapros@gmail.com



Marc Duarte

07 44 31 70 48

Aafizakariapros@gmail.com



NOM Prénom

Numéro

Mail

CONTACTEZ-NOUS !

**POUR T'INSCRIRE CONTACTE NOUS PAR
MAIL À admissions@chrtalent.fr**