



***Titre professionnel***

***Négociateur Technico-commercial*** \*

***Niveau V (Bac+2)***

*Programme construit à partir du Référentiel Activités Emploi Compétences*

*TP-00338 et la fiche RNCP 34079*

*\*Dernière MAJ 12/21*

## Pré requis de la formation

- Tout public maîtrisant les savoirs de base
- Tout public maîtrisant les outils numériques
- Tout public titulaire d'un diplôme de niveau 3 dans le cadre d'un cursus initial

## Objectifs de la formation

### → Aptitudes

Capacité d'appliquer un savoir et d'utiliser un savoir-faire pour réaliser des tâches et résoudre des problèmes.

### → Objectifs opérationnels

A l'issue de la formation au titre professionnel Négociateur Technico-Commercial, les stagiaires seront capables de :

- Organiser un plan d'actions commerciales.
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation.
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte.
- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique.
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés.
- Négocier une solution technique et commerciale.
- Maîtriser les outils et usages numériques.
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

## Public et modalités d'accès à la formation

### → Publics concernés

- Public en contrat d'apprentissage.

### → Positionnement

- Test écrit
- Entretien individuel de 30 min

### → Modalité d'accès

Pour toutes candidatures à la session de formation en cours ou celle à venir, référez-vous à notre :

- Messenger → SARL CONCEPT FORMATION
- Site web → [www.conceptformation.re](http://www.conceptformation.re)
- Page sur Seformer.re
- Page sur Stages.re

## Modalités d'organisation de la formation

<b>Lieu de la formation</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Saint-Denis</li></ul>
<b>Durée de la formation</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 24 mois - 525 heures de formation en centre soit 1 jour par semaine et 4 jours par semaine en entreprise</li></ul>
<b>Participants</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 8 à 12 stagiaires par session</li></ul>
<b>Modalités pédagogiques</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Formation en présentiel.</li><li>• Méthode pédagogique adaptée au public d'adulte</li></ul>
<b>Organisation pédagogique/ Rythme de formation</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• En centre avec période en entreprise.</li></ul>
<b>Délais d'accès</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• La phase de recrutement débute en moyenne 3 mois avant la date de démarrage de la formation. Elle prend terme 15 jours après le démarrage de la formation.</li></ul>
<b>Délais d'annulation</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Toute annulation par l'apprenti doit être communiquée par écrit moins de 15 jours ouvrables avant le début de la formation.</li></ul>
<b>Tarifs</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Aucune participation du stagiaire si la formation est suivie dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation. Dans le cas contraire voir les modalités en centre de formation.</li></ul>
<b>Mode de financement</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• OPCO (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation)</li></ul>

## Contenu de la formation

Le contenu de formation est composé de 2 modules de compétences permettant d'accéder au titre professionnel :

<b>CCP 1 : Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché</li><li>• Organiser un plan d'actions commerciales</li><li>• Mettre en œuvre des actions de fidélisation</li><li>• Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte</li></ul>
<b>CCP 2 : Prospecter et négocier une proposition commerciale</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique</li><li>• Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés</li><li>• Négocier une solution technique et commerciale</li></ul>

## Moyen et méthodes pédagogique

<b>Méthodes pédagogiques</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Méthode active et adapté à un public d'adultes d'alternants théorie et pratique (mise en situation réelle de travail)</li><li>• Échanges et interaction constructives</li><li>• Des exemples et des études de cas permettent de préparer aux situations de travail</li></ul>
<b>Les moyens pédagogiques</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Salles de cours équipées et proposant un cadre de travail idéal</li><li>• Ordinateur, imprimante, wifi, clé USB.</li></ul>
<b>L'équipe pédagogique</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Assistante pédagogique : prend en charge le recrutement des stagiaires, l'individualisation de leur parcours de formation, la coordination des groupes et le suivi individuel tout au long du parcours.</li><li>• Le formateur référent du dispositif : il est le garant technique de la formation et gère au quotidien la formation.</li></ul>

## Modalités d'évaluation

<b>L'évaluation de la progression</b>	Un test d'évaluation est réalisé en début de formation afin d'évaluer le niveau d'entrée. Ce même test sera à nouveau réalisé en fin de formation afin de mesurer les acquis de formation.
<b>L'évaluation continue</b>	L'évaluation continue des acquis se fait sous forme de contrôle continu pour chaque objectif de la formation sous les formes suivantes : <ul style="list-style-type: none"><li>↳ Évaluation formative et/ou sommative</li><li>↳ Évaluation pédagogique (mise en situation au cours des séances de formation)</li></ul>
<b>Possibilité de valider un ou des blocs</b>	Le jury, au vu des éléments spécifiques à chaque parcours, décide ou non de l'attribution du titre. En cas de non obtention du titre, le jury peut attribuer un ou plusieurs certificat(s) de compétences professionnelles (CCP) composant le titre.

## Validation à la fin de la formation

### → Certification préparée

- Certificateur /Valideur : Ministère du Travail, de l'Emploi, de la Formation Professionnelle et du Dialogue Social
- Certification préparée : Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial
- Niveau de sortie : Niveau V (Bac+2)

### → L'évaluation en fin de formation

À l'issue de la formation, le stagiaire passera son examen final d'une durée de 4 heures 20 dans un centre valideur (convention tripartite).

Un bilan pédagogique sera réalisé à la fin de la formation entre le stagiaire et l'équipe pédagogique de Concept formation.

Des attestations de présence pour chaque demi-journée sont prévues pour chaque stagiaire.

## Équivalence, passerelles, suite de parcours et débouchés

**Équivalence** : Néant pour ce titre d'après sa fiche RNCP34079

**Passerelle** : Néant pour ce titre d'après sa fiche RNCP34079

**Suite de parcours** :

- Titre professionnel Responsable de petite ou moyenne structure
- Titre professionnel Manager d'univers commercial
- Bachelor Marketing International

## Débouchés

### → Secteurs d'activités :

Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des technico-commerciaux pour leur développement.

→ Type d'emplois accessibles : Technico-commercial, chargé d'affaires.



SARL CONCEPT FORMATION - Capital de 1000€  
3 BIS, Avenue Eudoxie Nonge 97490 SAINTE-CLOTILDE – tél 0692 71 20 21  
SIRET : 885 006 536 00019 - APE : 8559A – DECLARATION D'ACTIVITE N° 04973253897 – N°UAI  
9741749H



## Indicateurs de résultats

- Taux de réussite

Aucune session d'examen en 2020, apprenants en cours de formation.

- Taux de satisfaction

90 % des stagiaires accueillis ont été satisfaits

- Indicateur d'insertion professionnelle

Taux d'accès à L'emploi	Taux d'emploi occupé à 6 mois	Taux d'emploi pérenne
78,5%	66,3%	63,9%

*Source : Bilan des titres professionnels en 2019 émis par le ministère du travail, de l'emploi et de l'insertion (lien : [https://travail-emploi.gouv.fr/IMG/pdf/bilan\\_titres\\_professionnels\\_2019.pdf](https://travail-emploi.gouv.fr/IMG/pdf/bilan_titres_professionnels_2019.pdf))*



## Contacts 2020-2021

**Tél : 0692 712 021**

 : [conceptformationpro@gmail.com](mailto:conceptformationpro@gmail.com)

**Page Facebook :** [SARL Concept Formation | Facebook](#)

**Site Web :** [Concept Formation – La réussite pour tous](#)

**Se former.re :** [Annonces formation, alternance et stage à La Réunion, Drom Com, Océan Indien \(seformer.re\)](#)

**Stage.re :** [Tableau de Bord - Stages Réunion](#)

Accessibilité PSH : Les personnes se trouvant dans une situation de handicap et qui nécessitent une adaptation technique, matérielle ou pédagogique doivent prendre contact avec le centre avant de s'inscrire. Cela afin d'étudier la faisabilité du projet de formation ainsi que les modalités à mettre en œuvre pour un accueil optimal.



**SARL CONCEPT FORMATION** - Capital de 1000€  
3 BIS, Avenue Eudoxie Nonge 97490 SAINTE-CLOTILDE – tél 0692 71 20 21  
SIRET : 885 006 536 00019 - APE : 8559A – DECLARATION D'ACTIVITE N° 04973253897 – N°UAI  
9741749H

