

TITRE RNCP 34079

❁ DÉFINITION DE L'EMPLOI

Le Négociateur Technico-Commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Il élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.

Il prospecte à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise. Il conçoit et négocie des solutions techniques de produits ou de prestations de service. Il recherche les informations sur l'évolution du marché, de l'offre, de la concurrence, des modalités d'achat (appels d'offres), des comportements d'achat et des avis clients.

❁ PRÉREQUIS D'ACCÈS À LA FORMATION

- Diplôme ou titre de niveau 4 et/ou 3 ans d'expérience professionnelle
- Chaque profil est particulier, nous contacter pour en échanger

❁ RYTHME, DURÉE ET FINANCEMENT

- Durée de la formation : 454 heures
- Alternance, CPF, Pro A, Formation continue
- En contrat d'alternance : 1 jour en centre de formation 4 jours en entreprise (1 an)

❁ MODALITÉS D'INSCRIPTION

[Via l'inscription en ligne - Accessible sur notre site internet](#)

Suite à votre inscription en ligne, vous serez recontacté par notre Chargé de Recrutement, pour effectuer un entretien et un test d'évaluation général de connaissance.

Les intégrations en formation se font tous les mois

❁ COMPÉTENCES ATTESTÉES

CCP 1 : Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini.

CCP 2 : Prospector et négocier une proposition commerciale.

❁ MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de cours théoriques et de cas pratiques. Un outil de liaison entre l'entreprise et Accès Métiers. Un Espace Numérique de Travail (LN@) et un espace de partage en ligne accessible 24h/24h (ressources documentaires, cours, échanges avec le formateur, suivi particulier). Une mise à disposition de matériels informatiques utilisables par les apprenants en formation.

❁ MODALITÉS D'ÉVALUATION

En cours de formation : tests, études de cas, oraux, préparation aux épreuves d'examen avec des professionnels.

Suivi individuel et personnalisé en formation et en entreprise (livret de suivi).

En fin de formation : passage de l'examen.

❁ SECTEUR ACTIVITÉ

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

❁ PERSPECTIVES EMPLOI

Le diplôme vous ouvrent les portes, sur des emplois tels que :

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires

❁ POURSUITE D'ÉTUDES

Vous pouvez notamment poursuivre votre scolarité par **un Bachelor ou Titre Professionnel de niveau 6.**

❁ CENTRE(S) QUI DISPENSE(NT) CETTE FORMATION

Armentières



APPELEZ-NOUS AU 03 20 00 96 35

Consultez nos formations et nos offres d'emploi : www.accesmetiers.fr