Public
- Tout public

Prérequis
- Titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 4

Délai d'accès
- L'entrée en formation est possible jusqu'à la veille du début de la formation, sous réserve de places disponibles et de la validation du financement

Modalités d'admission
- Après vérification des prérequis, réalisation d'un test de positionnement et entretien

Durée
- 448 heures + période de formation en entreprise obligatoire (350 heures dont 175 heures par AT)
- Pour l'alternance, la répartition centre/entreprise est définie par le planning pédagogique

Selon le calendrier défini par le centre de formation, le parcours pédagogique peut intégrer des heures en distanciel synchrone/asynchrone dont le volume sera défini dans l'information préalable et les documents contractuels

Modalités et méthodes pédagogiques
- Présentiel
- Formation dispensée en langue française
- Alternance de séances de face à face, individualisation, activités en autonomie, simulation, ludo-pédagogie, mises en situation professionnelle

Qualité des formateurs
- Formateurs experts métier ayant validé un parcours de qualification pédagogique
- Professionnels en activité

Accessibilité
Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter notre référent Handicap local afin d'étudier les possibilités d'adaptation pour suivre la formation

Tarif et modalité de financement
Tarif de référence consultable sur www.aftral.com
Plusieurs dispositifs mobilisables selon votre statut et votre situation

Nous contacter
Pour toute demande d'information, consultez notre site internet www.aftral.com ou contactez nos équipes au 0809 908 908

Niveau 5 *(Bac +2)*

TITRE PROFESSIONNEL Négociateur technico-commercial

Objectifs de la formation
- Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
- Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

Les plus de la formation
- Pédagogie basée sur des mises en situations professionnelles et des études de cas de problématiques commerciales d'entreprise
- Approche opérationnelle de la prospection, de la négociation et du suivi client
- Utilisation d'outils numériques, CRM, tableur et IA appliqués aux activités commerciales
- Intégration de la communication professionnelle et de l'anglais commercial dans les situations métier
- Remise d'une documentation complète et ciblée

Mode d'évaluation des acquis
- Evaluation en cours de formation sous la forme de mises en situation, études de cas, travaux pratiques, quizz et productions professionnelles
- Evaluation finale réalisée par un jury de professionnels conformément aux modalités du titre professionnel

Validation
- Titre Professionnel Négociateur technico-commercial
- Niveau : 5
- Possibilité de valider un/des blocs de compétences : Oui
- Equivalences, passerelles, débouchés et insertion : https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063
- Code RNCP : 39063
- Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion (date de début des parcours certifiants : 10/06/2024, date d'échéance de l'enregistrement : 10/06/2029)
- Certif Info : 116859

Agrément
- DREETS

PROGRAMME

N° SEQUENCE		DUREE
0	**Identifier les objectifs et étapes de la formation**	**/**
▪ Vérification du respect des prérequis ▪ Présentation du centre, de l'équipe pédagogique et des moyens matériels ▪ Présentation de la formation ▪ Modalités pratiques ▪ Tour de table ▪ Evaluation d'auto-positionnement		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Salle équipée d'un ensemble multimédia Ressources pédagogiques Plateforme LMS et/ou outil de classe virtuelle si distanciel

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
1	**BC1 : Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre**	**203 h 00**

Assurer une veille commerciale (35h)

- Démarche de veille commerciale, marché et positionnement de l'entreprise (7 h)
- Analyse de la concurrence et benchmark (7 h)
- Tendances, signaux faibles et évolutions réglementaires (7 h)
- Sources, données clients et outils de veille (7 h)
- Structuration de l'analyse et recommandations commerciales (7 h)

Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales (42h)

- Exploitation de la veille pour orienter le PAC (7 h)
- Objectifs commerciaux et méthode SMART (7 h)
- Segmentation et ciblage commercial (7 h)
- Personas et proposition de valeur (7 h)
- Stratégie et canaux d'action commerciale (7 h)
- Formalisation, planification et production d'un PAC complet (7 h)

Prospecter un secteur défini (63h)

- Constitution d'un fichier de prospection (14 h)
- Qualification des prospects (7 h)
- Priorisation des prises de contact (7 h)
- Choix des canaux de prospection (7 h)
- Scénarisation de la prospection (7 h)
- Messages et scripts de prospection (7 h)
- Premier entretien de découverte, prise de contact et passage des barrages (7 h)
- CRM, traçabilité et relances (7 h)

Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives (35h)

- Exploitation des résultats d'activité commerciale (7 h)
- Analyse des écarts entre objectifs et résultats (7 h)
- Diagnostic des causes de performance ou de sous-performance (7 h)
- Actions correctives et priorisation (7 h)
- Reporting et aide à la décision (7 h)

Modules transverses

- Communication professionnelle appliquée (7 h)
- Anglais professionnel appliqué au NTC (7 h)
- Outils numériques, CRM, tableur et IA appliqués (7 h)

Répartition des durées à titre indicatif

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Salle équipée d'un ensemble multimédia
Ressources pédagogiques
Plateforme LMS et/ou outil de classe virtuelle si distanciel
Salle informatique

L'utilisation du genre masculin dans le texte permet de l'alléger mais ne peut être perçue comme de la discrimination en référence à la loi du 4 août 2014 pour l'égalité réelle entre les hommes et les femmes.

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
2	**BC2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client**	**210 h 00**

Représenter l'entreprise et valoriser son image (35h)

- Communication commerciale et représentation de l'entreprise (7 h)
- Personal branding professionnel du commercial (7 h)
- E-réputation et communication digitale maîtrisée (7 h)
- Pitch commercial et valorisation de l'offre (7 h)
- Communication digitale et réseaux sociaux professionnels (7 h)

Concevoir une proposition technique et commerciale (49h)

- Construction de l'offre commerciale (21 h)
- Conditiosn commerciales et intégration RSE et développement durable dans la proposition (7 h)
- Argumentaire de vente associé à la proposition (7 h)
- Formalisation écrite de la proposition (7 h)
- Préparation de la présentation au client (7 h)

Négocier une solution technique et commerciale (56h)

- Etapes et techniques de négociation (49 h)
- Simulations complètes de négociation (7 h)

Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte (14h)

- Exploitation des résultats commerciaux et les suites de négociation (7 h)
- Présentation des résultats et recommandations (7 h)

Optimiser la gestion de la relation client (21h)

- Suivi client post-vente et continuité de la relation (7 h)
- Expérience client et gestion de la satisfaction (3,5 h)
- Techniques de fidélisation et développement de la relation (3,5 h)
- CRM, capitalisation et opportunités futures (7 h)

Modules transverses

- Communication professionnelle appliquée (14 h)
- Anglais professionnel appliqué au NTC (14 h)

Répartition des durées à titre indicatif

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Salle équipée d'un ensemble multimédia
Ressources pédagogiques
Plateforme LMS et/ou outil de classe virtuelle si distanciel
Salle informatique

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
4	**Evaluer les acquis de la formation**	**35 h 00**
▪ Mise en situation professionnelle ▪ Entretien technique ▪ Dossier professionnel ▪ Entretien final		**MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES** Salle équipée d'un ensemble multimédia Ressources pédagogiques Plateforme LMS et/ou outil de classe virtuelle si distanciel

N° SEQUENCE		DUREE
5	**Dresser le bilan et la synthèse de la formation**	**/**
▪ Bilan de la formation ▪ Synthèse du stage ▪ Evaluation de satisfaction		**MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES** Salle équipée d'un ensemble multimédia Plateforme LMS et/ou outil de classe virtuelle si distanciel