

Ce projet est cofinancé par l'union Européenne.



NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

PRESENTATION DU PROGRAMME DE FORMATION TEMPS PLEIN

SESSION 2017 - 2018

Titre Professionnel du Ministère Chargé de l'Emploi - Niveau III

(Arrêté du 23/12/2013 paru au JO du 15/01/2014 modifiant l'arrêté création du 07/05/2009 – code NSF 312t)

1345 Heures

V1 – 05.05.2017

Retrouvez toute notre information sur www.ifacom.com

NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Le négociateur technico-commercial est un technicien qui a une double compétence technique et commerciale.

Il conçoit la solution technique correspondant à la demande de son prospect/client, réalise la proposition commerciale et négocie la proposition commerciale et le contrat avec son prospect / client. Il a par ailleurs une mission de fidélisation de la clientèle et établit dans ce cadre une stratégie de gestion de secteur en accord avec la politique commerciale de son entreprise et favorise les relations de partenariat. Il contribue également à l'optimisation de l'offre commerciale de son entreprise en veillant aux évolutions relatives au segment du marché de son secteur.

Il a la responsabilité :

- *du développement commercial d'un secteur géographique et / ou d'activité ;*
- *de la construction de l'offre au sein de son entreprise en prenant en compte les besoins du prospect/client ;*
- *de la vente de solution en défendant les intérêts de son entreprise (chiffre d'affaires, rentabilité de l'affaire, solvabilité du client, optimisation des commandes...).*

Le négociateur technico-commercial dispose d'une large autonomie dans la gestion de ses affaires. Il conduit ses affaires en général seul, tout en s'appuyant sur la collaboration des services spécialisés de son entreprise. Cet emploi suppose des déplacements fréquents, et parfois longs quand ils s'effectuent sur un secteur géographique étendu. Il nécessite un contact permanent avec les clients en s'adaptant à leurs horaires.

Le négociateur technico-commercial exerce son métier dans toutes les entreprises qui commercialisent des produits ou services (à dominante technique) dans tous secteurs d'activité. Il doit être en capacité de gérer ses déplacements et être en possession d'un permis de conduire valide

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation vise à faire à acquérir les compétences nécessaires pour présenter le titre professionnel et la qualification professionnelle pour trouver un emploi de Négociateur Technico-Commercial.

Compétences visées	<ol style="list-style-type: none">1. Prospecter, présenter et négocier une solution technique2. Gérer et optimiser l'activité commerciale sur un secteur géographique déterminé
---------------------------	--

VALIDATION

Cette formation est validée par le Titre Professionnel de « négociateur (trice) technico-commercial (e) » de niveau III enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (Arrêté du 23 décembre 2013 modifiant l'arrêté du 7 mai 2009 - code NSF 312 t)

Les deux unités constitutives du titre sont sanctionnées par des certificats de compétences professionnelles (CCP) lors de la réussite aux épreuves d'examen.

PUBLIC CONCERNE ET PREREQUIS

PUBLIC :

Demandeurs d'emploi

PRE-REQUIS :

- *Titulaire d'un diplôme ou titre de niveau IV exigé dans les métiers de la vente ou de services à la clientèle et minimum un an d'expérience justifiée dans la vente*
- *Permis de conduite B indispensable à l'entrée en formation*
- *Aptitudes professionnelles : Ouverture d'esprit, maturité suffisante pour favoriser l'autonomie, sens du contact, goût pour la négociation, bonne présentation, résistance physique et nerveuse, goût de l'investissement personnel fort, aptitude à gérer les échecs.*

Retrouvez toute notre information sur www.ifacom.com

ORGANISATION ET DUREE

SESSION : du **15 Juillet 2017** au **15 juin 2018**

DUREE : **1345 Heures** de formation **dont 420 heures en entreprise**

HORAIRES : de 08H00 à 12H00 et de 13H00 à 16H00

NOMBRE DE PARTICIPANTS : minimum 12 et maximum 15

RECRUTEMENT SUR DOSSIER, TESTS ET ENTRETIEN APPROFONDI

Faire parvenir à IFACOM :

- ✓ Curriculum vitae
- ✓ 2 Photos d'identité

- ✓ Lettre de motivation
- ✓ Copie du dernier diplôme

PROGRAMME DE FORMATION

ACCUEIL

DECOUVERTE DU METIER

CCP1 - PROSPECTER, PRESENTER ET NEGOCIER UNE SOLUTION TECHNIQUE

- Prospecter un secteur géographique défini
- Mise en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle
- Détection d'un besoin, définition et conception d'une solution technique
- Négociation d'une proposition commerciale et conclusion de la vente

CCP2 - GERER ET OPTIMISER L'ACTIVITE COMMERCIALE SUR UN SECTEUR GEOGRAPHIQUE DETERMINE

- Etudier l'état du marché pour adapter l'offre commerciale
- Organiser un plan d'action commerciale en cohérence avec les besoins du marché
- Faire le bilan de son activité commerciale et rendre compte à sa hiérarchie

MODULES TRANSVERSAUX

- Techniques de recherche d'emploi
- PSC et risques sismiques
- Nouvelles technologies de l'information et de la communication
- Education à la santé et à l'environnement

VALIDATION

- Mise en situation professionnelle de synthèse
- Document de synthèse de pratique professionnelle (DSPP)
- Examen final

METHODES PEDAGOGIQUES

Alternance d'exposés et d'exercices, études de cas, utilisation des techniques audiovisuelles, mises en situation professionnelle.

Les consultant-formateurs qui animent les projets de formation sont particulièrement efficaces et pédagogues. Ils disposent d'une longue expérience de la formation professionnelle et sont, pour l'essentiel, des praticiens experts

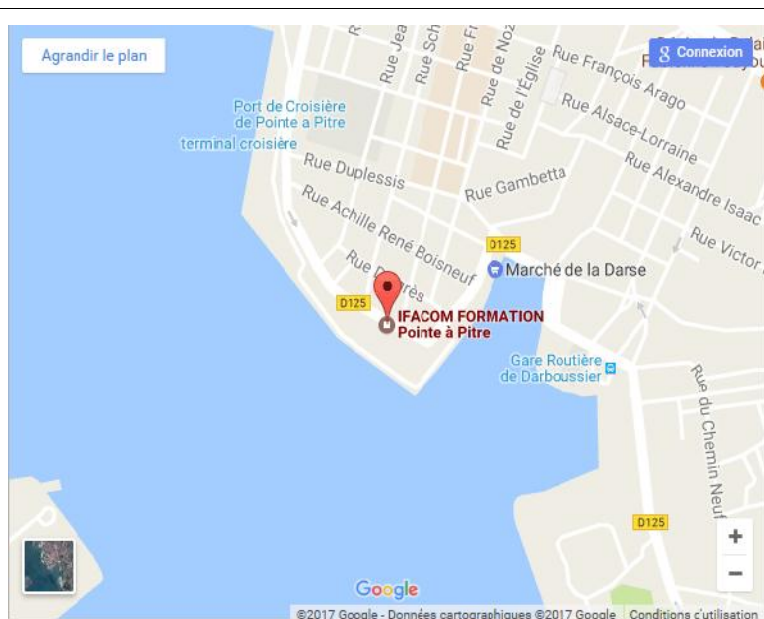
Retrouvez toute notre information sur www.ifacom.com

dans leur domaine et choisis pour leur expérience concrète, vécue et enrichie au contact des réalités quotidiennes du milieu professionnel.

Leur pédagogie est axée sur :

- La transmission d'une culture professionnelle (culture/métier).
- La pratique de méthodes pédagogiques actives centrées sur le développement du professionnalisme et de l'autonomie.
- L'individualisation du déroulement pédagogique pour répondre aux demandes spécifiques (perfectionnement, réentraînement, ...) et prendre en compte la pratique de chacun.
- La production d'outils documentaires utilisables par chacun.

LIEU DE LA FORMATION



IFACOM POINTE A PITRE

60-70 Centre Saint John Perse
Quai Ferdinand de Lesseps
97110 POINTE A PITRE

Tél. : 05 90 93 06 30 - Fax : 05 90 89 09 93
Visite virtuelle et plan d'accès :
www.ifacom.com



IFACOM BASSE TERRE

16-18 Rue du Docteur Cabre
1^{er} étage
97100 BASSE TERRE

Tél. : 05 90 60 84 65 - Fax : 05 90 89 09 93
Visite virtuelle et plan d'accès :
www.ifacom.com

Retrouvez toute notre information sur www.ifacom.com

DRAC SARL au Capital de €7 622.45 - SIRET : 388 084 394 000 62 -APE : 8559A – courriel : ifacom@orange.fr
Centre de Basse Terre : 16-18 Rue du Docteur Cabre - 97100 Basse Terre - Tél : 05.90.60.84.65 Fax : 05.90.68.30.36
Siège social et Centre : 60-70 Centre Saint John Perse - 97110 POINTE A PITRE - Tél. : 05 90 93 06 30 - Fax : 05 90 89 09 93