

# IFACOM FORMATION

60-70 Centre Saint John Perse  
97110 POINTE A PITRE

☎ 0590 20.19.37

☎ 05.90.89.09.93

[www.ifacom.com](http://www.ifacom.com)



## NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Code **RNCP34079**

**PROGRAMME DE FORMATION EN ALTERNANCE  
SESSION 2021**

**Titre Professionnel du Ministère Chargé de l'Emploi - Niveau 5**

(Arrêté du 11/12/2018 paru au JO du 18/12/2018 modifiant l'arrêté création du 07/05/2009 – code NSF 312t)

**569 Heures**



V1-07/01/2021

Retrouvez toute notre information sur [www.ifacom.com](http://www.ifacom.com)

DRAC SARL au Capital de € 7 622.45 - SIRET : 388 084 394 000 62 - APE : 8559A – courriel : [ifacom@orange.fr](mailto:ifacom@orange.fr)  
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

# NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

*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.*

*Le négociateur technico-commercial assure une veille commerciale. 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. Il contacte les prospects/clients par téléphone, par des campagnes de publipostage ou de courriels, par les réseaux sociaux professionnels et lors de rencontres physiques, afin d'obtenir des rendez-vous.*

*Le négociateur technico-commercial mène des entretiens en face à face avec des prospects/clients. Il apporte un conseil technique adapté à leurs projets. Le négociateur technico-commercial construit une argumentation individualisée, traite les objections, négocie, conclut la vente, fixe les étapes ultérieures et prend congé. Le négociateur technico-commercial met en œuvre des actions de fidélisation et construit une relation basée sur des échanges avec des clients, des partenaires et des prescripteurs. Il anime des communautés via les réseaux sociaux et professionnels, par l'envoi de courriel, par téléphone et lors de rencontres.*

## 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.

<b>Compétences visées (2 blocs de compétences)</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini</li><li>2. Prospector et négocier une proposition commerciale</li></ol>
--	--



## DEBOUCHES

Le négociateur technico-commercial est également appelé chargé d'affaires, technico-commercial. Tous les secteurs d'activité sont susceptibles de recruter un négociateur technico-commercial.

Il peut évoluer vers les métiers de :

- Chef des ventes
- Vous pouvez vous installer à votre compte en tant qu'agent commercial

## VALIDATION

***Cette formation est validée par le Titre Professionnel de « négociateur (trice) technico-commercial (e) » de niveau 5 enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (Arrêté du 11/12/2018 paru au JO du 18/12/2018 modifiant l'arrêté création du 07/05/2009 – code NSF 312t)***

Les deux blocs de compétences constitutifs du titre sont sanctionnés par des certificats de compétences professionnelles (CCP) lors de la réussite aux épreuves d'examen.

---

Retrouvez toute notre information sur [www.ifacom.com](http://www.ifacom.com)

## PUBLIC CONCERNE ET PREREQUIS

### PUBLIC :

*Demandeurs d'emploi  
Salarié*

### PRE-REQUIS :

- Niveau bac pro commercial ou titre professionnel de niveau 4 (attaché commercial ou commercial) ou équivalent et un an minimum d'expérience dans le métier.
- Permis de conduire B (véhicules légers) recommandé pour l'exercice du métier et pour la période de stage en entreprise.
- 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.

## ORGANISATION ET DUREE

**DUREE : 569 Heures** de formation sur 15 mois soit 1 journée de formation par semaine, le lundi, complétée par des périodes dites « de regroupement » d'une semaine toutes les 6 semaines.

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

**NOMBRE DE PARTICIPANTS** : minimum 12 et maximum 16

## RECRUTEMENT SUR DOSSIER, TESTS ET ENTRETIEN APPROFONDI

Faire parvenir à IFACOM :

- Curriculum vitae
- 2 Photos d'identité
- 75 euros de frais d'inscription – *non remboursables*
- Lettre de motivation
- Copie du dernier diplôme

## PROGRAMME DE FORMATION

**Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel**

### BLOC DE COMPETENCES 1

**Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini :**  
Veille commerciale pour analyser l'état du marché  
Organisation d'un plan d'actions commerciales  
Mise en œuvre des actions de fidélisation  
Réalisation du bilan de l'activité commerciale et compte rendu

### BLOC DE COMPETENCES 2

**Prospecter et négocier une proposition commerciale :**  
Prospection physique et à distance d'un secteur géographique déterminé  
Conception d'une solution technique appropriée aux besoins détectés  
Négociation d'une solution technique et commerciale

### VALIDATION

- Evaluations intermédiaires
- Dossier professionnel (DP)
- Examen final

Retrouvez toute notre information sur [www.ifacom.com](http://www.ifacom.com)

## 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 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.

## MODALITES D'EVALUATION

Les évaluations seront formatives à partir de l'observation et l'évaluation des réalisations pratiques et sommatives avec les évaluations de fin de CCP et l'évaluation finale conformément au référentiel de certification en vigueur.

Les stagiaires doivent également élaborer un dossier de valorisation des compétences relatif à la période en entreprise (dossier professionnel).

## FINANCEMENT DE LA FORMATION

<i>Dispositifs</i>	<i>Statut stagiaire</i>	<i>Financeurs</i>
Contrat d'apprentissage	Jeunes de 16 à 29 ans.	Les opérateurs de compétences
Contrat de professionnalisation	Jeunes de 16 à 25 ans Demandeur d'emploi de plus de 26 ans Bénéficiaire du RSA, ASS ou AAH Personne ayant été en CUI	Les opérateurs de compétences
Reconversion ou promotion par alternance (Pro-A) (remplace la période de professionnalisation)	Salarié en CDI Bénéficiaire d'un CUI en CDI	Les opérateurs de compétences
Compte personnel de formation de projet de transition professionnelle (CPF PTP) (remplace le CIF)	Salarié	Transitions-Pro Guadeloupe
Compte personnel de formation	Tout statut	Les opérateurs de compétences ou Pôle Emploi

Retrouvez toute notre information sur [www.ifacom.com](http://www.ifacom.com)

## LIEUX DE LA FORMATION – CETTE FORMATION EST ORGANISEE SUR NOS 2 CENTRES



**IFACOM Formation**  
**Centre Saint John Perse**  
**Quai Ferdinand de Lesseps**  
**POINTE A PITRE**  
**Tél. : 05 90 93.06.30**  
**Cell : 06 90 33.35.13**

L'accessibilité de chaque site IFACOM Formation est garantie pour le public en situation de handicap, y compris pour les personnes à mobilité réduite.

Suite à l'inscription, les solutions adaptées et les aménagements nécessaires à chaque situation de handicap seront mis en œuvre : adaptation de la disposition des tables en salle de formation, adaptation du support de cours pour des personnes ayant une déficience visuelle, aménagements à prévoir avec le formateur, ...



**IFACOM Formation**  
**78-81 Howell Center**  
**Marigot**  
**97150 SAINT MARTIN**  
**Tél. : 05.90.87.30.88**  
**Cell : 06.90.66.22.72**

L'accessibilité de chaque site IFACOM Formation est garantie pour le public en situation de handicap, y compris pour les personnes à mobilité réduite.

Suite à l'inscription, les solutions adaptées et les aménagements nécessaires à chaque situation de handicap seront mis en œuvre : adaptation de la disposition des tables en salle de formation, adaptation du support de cours pour des personnes ayant une déficience visuelle, aménagements à prévoir avec le formateur, ...

Retrouvez toute notre information sur [www.ifacom.com](http://www.ifacom.com)