

Titre professionnel

Négociateur Technico- Commercial

2023
2024

270H À 310H

*de formation sur différents
modules de compétences*

175H

*de stage en entreprise dans
les métiers du commerce*

100%

*de certifications validées sur
les sessions 2023*



Durée

Bloc 1 : Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
310 heures en formation / 175 heures en entreprise

Bloc 2 : Prospecter et négocier une proposition commerciale
270 heures en formation / 175 heures en entreprise



Métiers cibles

Technico-Commercial,
Chargé d'affaires,
Chargé de clientèle,
Responsable des ventes



Pré-requis & Accès

- ✓ Baccalauréat Niveau 4 (anciennement IV)

Un test de positionnement organisé à l'issu de l'entretien individuel sous forme d'un cas d'une entreprise permettant d'évaluer les compétences métiers. Le positionnement s'effectue par mise en situation afin de valoriser les acquis et rédiger un parcours individualisé.

BLOC DE COMPÉTENCES

ELABORER UNE STRATEGIE COMMERCIALE OMNISCANALE POUR UN SECTEUR GEOGRAPHIQUE DEFINI

Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché

Organiser un plan d'actions commerciales

Mettre en oeuvre des actions de fidélisations

Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

PROSPECTER ET NEGOCIER UNE PROPOSITION COMMERCIALE

Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique

Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés.

Assurer le recouvrement amiable de créances

Les candidats ont la possibilité de suivre le module **Spécialité Produits Culturels, Produits Informatiques et Multimédias** : visant l'expertise pour l'indépendance à l'égard des fournisseurs et l'engagement en faveur de la diffusion de toutes les cultures, le développement de nouvelles gammes de produits : loisirs créatifs, jeux et jouets, cadeaux, livre numérique en réponse aux demandes clients, l'animation de programmes de fidélisation.

Présentation des produits par des professionnels en maîtrisant plainement le marché/appréhension des produits dans un contexte commercial permettant de s'en approprier les caractéristiques permettant d'orienter le client dans son parcours d'achat. La connaissance du produit est prolongée en entreprise en transverse des différentes compétences cibles du métier, orientées vers le produit.

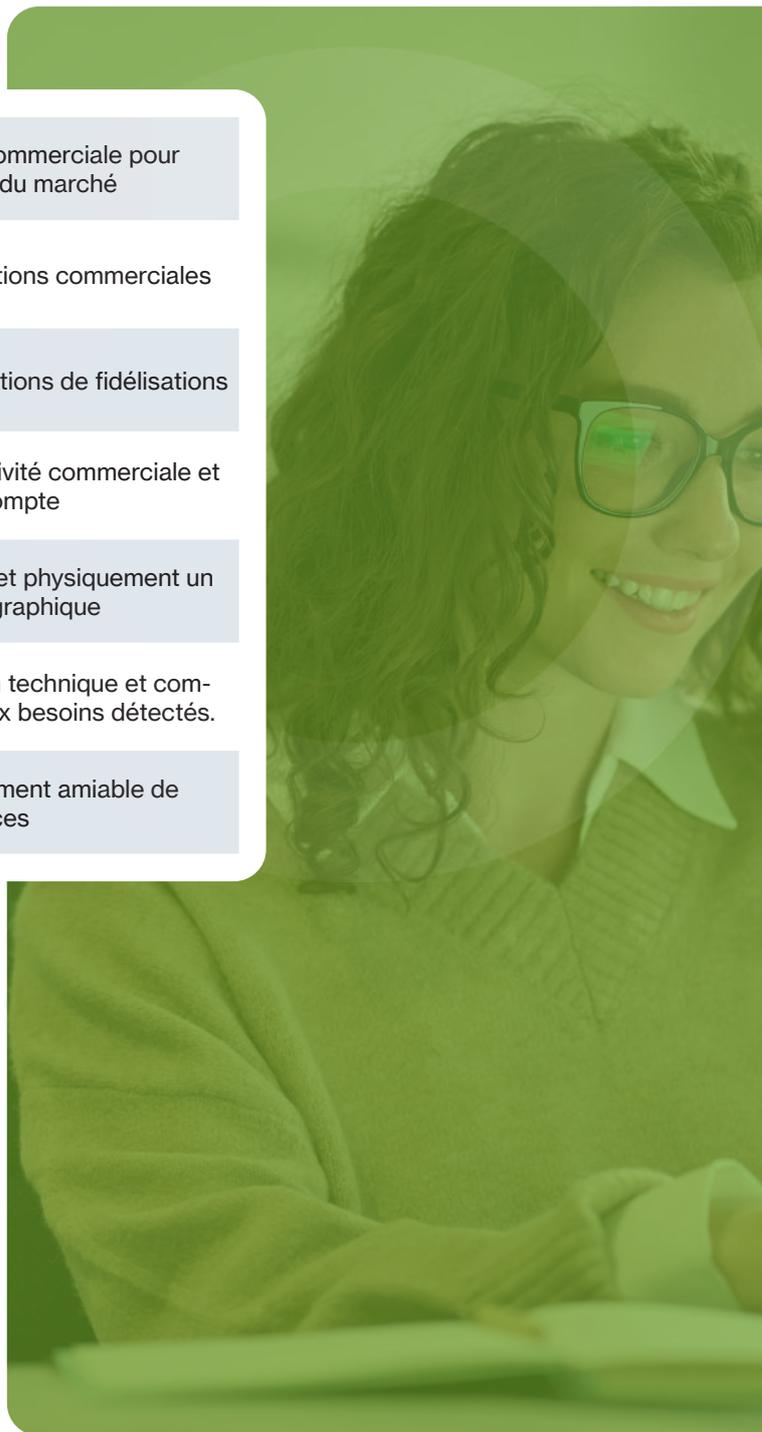


Missions en entreprise

- ✓ Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- ✓ Concevoir une solution technique et commerciale
- ✓ Négocier une solution technique et commerciale
- ✓ Organiser un plan d'actions commerciales
- ✓ Mettre en oeuvre des actions de fidélisation

En quelques mots

Le projet de formation vise la validation du titre professionnel de Niveau 5 Négociateur Technico-Commercial. La formation d'une durée maximum de 685h en formation et 350 en entreprise, est modulable en fonction des acquis du stagiaire et individualisée tout au long du parcours afin de répondre aux besoins précis. Le parcours peut cibler la validation totale du titre ou bien partielle, soit bloc de compétences BLOC1 ou BLOC2.



PROGRAMME

Pédagogie

Mises en situations,
Etudes de Cas,
Learning By Doing,
Jeux de simulation
Gestion de projets
Suivi en entreprise

Financement PRIC

PRF Région Grand EST

Opération Co - financée par la
Région Grand Est et le Fond Social
Européen



Modalités d'évaluation

Modalités fixées par le ministère de
l'emploi et selon le parcours et le
projet de certification visé.

L'évaluation a lieu en fin de parcours,
dans le cadre de l'agrément du Groupe
AFPAM Formation, en présence de
jurés professionnels habilités.

- Mise en situation professionnelle
- Entretien technique
- Questionnement à partir de
production
- Entretien final

Diplôme

*Titre Professionnel Négociateur Technico-
Commercial.*

- Soit en **validation partielle du CCP1**:
Elaborer une stratégie commerciale
omnicanal pour un secteur géographique
défini
- Soit en **validation partielle du CCP2** :
Prospecter et négocier une proposition
commerciale
- Soit **validation totale du titre** Négociateur
Technico-commercial, titre professionnel
Ministère de l'Emploi de **niveau 5/BAC+2**

MODULES DE FORMATION

HEURES EN CENTRE

BLOC 1 310h	Veille commerciale	58h
	Actions commerciales	80h
	Fidélisation	75h
	Suivi activité commerciale	80h
	Validation totale ou partielle du titre : Négociateur Technico-commercial	17h
BLOC2 270h	Prospection physique	65h
	Prospection téléphonique	50h
	Offre commerciale	52h
	Négociation	85h
	TRE (Techniques de Recherche Emploi)	10h
Spécialité	Produits Culturels	105h

Poursuite

L'objectif de la formation vise l'**accès à l'emploi**

Candidature

Un référent candidat-afpam@graf51.fr

- ✓ Information Collective
- ✓ Entretien individuel de positionnement et de
validation de projet avec une auto évaluation
des compétences métiers
- ✓ Booster son CV et sa lettre de motivation
dans la recherche de stage
- ✓ Optimiser le 1er contact avec l'employeur
- ✓ Réussir son entretien d'embauche

Le Groupe AFPAM,

C'EST AUSSI...

Pitch Battle

4 minutes pour convaincre un jury sur un thème professionnel

AFPAM Deal

Challenge de Négociation et de Management

Programme Ambassadeur

Nouer de nouveaux contacts, rendre visible les forces et réalisations de l'alternance par les alternants

Boutique Ephémère

Boutique pédagogique de vente en direct organisé par les Bac Pro Commerce

Plateau téléphonique

Plateau téléphonique pédagogique relation client à distance

0 €
de frais d'inscription



Accessibilité

Locaux totalement accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question d'accessibilité et d'adaptation des moyens pédagogiques, logistiques, aménagements de certification, mises en relation pour l'adaptation du poste de travail, vous pouvez contacter :

Référente handicap
Isabelle SAILLARD
Responsable Formation
isaillard@graf51.fr

AFPAM
ALTERNANCE

4 rue Jules Méline
51430 BEZANNES

Tél : 03.26.86.26.26
Fax : 03.26.86.26.20

afpam@graf51.fr
www.afpam-formation.fr



Qualiopi 
processus certifié

■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
Actions de formations
Bilan de compétences
Action de formation par apprentissage