

Alternance

Titre professionnel
Négociateur technico-
commercial



Niveau

Niveau 5
Equivalent BAC +2



Dates

Du 23/09/2024
Au 22/09/2025



Durée

402h en formation
1203h en entreprise



Lieu

57, avenue du
Général de Croutte
31100 TOULOUSE

Les + de la formation by Osengo

- Des diplômes et/ou des titres reconnus par l'état
- Programme adapté au rythme de chacun et soutien individualisé
- Accès à notre plateforme digitale: monespace.osengo.fr
- Ateliers de sensibilisation
- Préparation à la session d'examen
- Possibilité d'effectuer une période de stage à l'étranger

Objectifs

- 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.

A la fin de la formation en alternance, vous serez en capacité de:

- Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- Prospector et négocier une proposition commerciale

Contenu

- **Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini**

Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché

Organiser un plan d'actions commerciales

Mettre en œuvre des actions de fidélisation

Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

- **Prospector et négocier une proposition commerciale**

Prospector à distance et physiquement un secteur géographique

Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés

Prospector et négocier une proposition commerciale

Négocier une solution technique et commerciale

Délai d'accès moyen à la formation

De 48 heures à 2 mois en fonction du financement demandé.

Public visé

- Demandeurs d'emploi
- Salariés
- Particuliers

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

* Selon la réglementation des contrats en alternance

Prérequis

- Niveau d'enseignement niveau bac

Modalités de sélection

- Information collective ou individuelle
- Dossier de candidature
- Test de positionnement
- Entretien individuel

Aptitudes particulières

- Capacités relationnelles, écoute, sens du contact et du dialogue
- Goût du challenge, sens des responsabilités
- Faire preuve d'initiatives et autonomie, sens de l'organisation

Modalités pédagogiques

Période de formation en centre et en entreprise

En centre de formation: en présentiel, dont études de cas, travaux de groupe, mises en situation, auto-formation accompagnée etc.

En distanciel: synchrone et/ou asynchrone (hybride)

Méthodes et outils pédagogiques:

- Livret de formation du stagiaire
- Livret de suivi en entreprise
- Documentation qualité
- Plateau technique
- Techniques d'animation

Modalités d'évaluation et de suivi

- Evaluations en cours de formation (exercices, examens blancs etc.)
- Evaluation de la période en entreprise
- Questionnaire de satisfaction intermédiaire et de fin de formation
- Suivi post-formation

Modalités de session d'examen

A l'issue de la formation, vous serez évalué selon les exigences du certificateur par, soit:

- Des évaluations passées en cours de formation
- Un dossier professionnel
- Une mise en situation professionnelle ou présentation d'un projet réalisé en amont de la session
- Des épreuves écrites et orales
- Un entretien avec un jury de professionnels

Passage par bloc de compétences

Le titre professionnel de Négociateur technico-commercial est composé de 2 blocs de compétences que vous pouvez obtenir en fonction de votre parcours individualisé.

Validation de la formation

- Titre professionnel Négociateur technico-commercial
- Attestation individuelle de fin de formation et de compétences

Equivalences et passerelles

- Non concerné

Suites de parcours et débouchés

- **Secteurs d'activités :**

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

- **Type d'emplois accessibles :**

Technico-commercial

Chargé d'affaires

Accessibilité à la VAE ⁽¹⁾

Toute personne, quels que soient son âge, sa nationalité, son statut et son niveau de formation, qui justifie d'au moins 1 an d'expérience en rapport direct avec la certification visée, peut prétendre à la VAE.

⁽¹⁾ Validation des acquis de l'expérience

Nos résultats

- 85% de certification sur nos sessions de 2022
- 92% de satisfaction finale de nos stagiaires en 2022

Coût pédagogique de la formation

Pour les formations en alternance, le coût contrat est pris en charge par l'OPCO ⁽¹⁾ de l'entreprise. Pour les contrats en alternance, un devis sera établi sur demande. Le prix (entre 8 € et 18 € par heure) peut être modulé en fonction de la durée, des dispenses éventuelles et des modalités pédagogiques du parcours proposé.

Une proposition personnalisée sera établie sur demande. La prise en charge du coût pédagogique peut être prise en charge par un ou des financeurs. Nos conseillers vous accompagnent dans vos démarches.

⁽¹⁾ Opérateur de compétences

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Equipe pédagogique:

Des formateurs disposant d'une certification et d'une expérience professionnelle significative dans le secteur d'activité ciblé, encadrés par un coordinateur pédagogique.

Référents de la formation:

Référent pédagogique

Sandy MANSOT

Référent administratif

Stéphanie ELISABETH

Référent handicap

Stéphanie ELISABETH

Référent socio-professionnel

Valérie PASTRE

Référent mobilité

Sophie BAUDRY

Contactez votre conseiller RH et Formation !

Allier

04 70 08 70 90

06 24 07 38 30

Contact.aformac03@osengo.fr

Haute-Loire

04 71 00 11 79

07 88 61 33 37

Contact.aformac43@osengo.fr

Berry

02 46 08 23 08

06 35 28 36 91

Contact.aformac.berry@osengo.fr

Limousin

05 55 77 75 89

07 55 59 99 78

Contact.aformac87@osengo.fr

Cantal

04 71 64 59 65

07 85 22 35 75

Contact.aformac15@osengo.fr

Occitanie

05 61 53 32 80

Contact.occitanie@osengo.fr

Puy-de-Dôme

04 73 34 35 21

06 26 09 87 20

Contact.aformac63@osengo.fr

Suivez-nous sur les réseaux !



WWW.OSENGO.FR