

PLAN D'ÉTUDES

TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Pré-requis :

(Remplir l'une des conditions suivantes)

- Bac ou équivalent de niveau 4 (Brevet professionnel, DAEU, etc.)
- Niveau Terminale
- Diplôme de niveau 3 (CAP, BEP, Brevet) ou équivalent (titre professionnel, etc.) avec 2 ans d'expérience professionnelle
- Niveau 2^{nde} ou 1^{ère} avec 2 ans d'expérience professionnelle

Conditions d'accès :

(Remplir les critères suivants pour suivre la formation dans le cadre de la formation continue)

Etre âgé(e) d'au moins 18 ans et :

- Disposer d'une expérience professionnelle ou
- Avoir terminé sa scolarité depuis au moins un an

Durée théorique :

1200 heures

soit 40 semaines

(inscription garantie pendant 3 ans*)

Objectif de formation

Le Négociateur technico-commercial est chargé de développer les ventes et de fidéliser un portefeuille clients, sur un secteur géographique. Ce commercial qualifié et autonome définit et met en œuvre la stratégie commerciale omnicanale sur son territoire, en adéquation avec la politique de l'entreprise. Il prospecte, conseille, conçoit les offres commerciales et gère les dossiers jusqu'à leur conclusion. Fréquemment en déplacement, le Négociateur technico-commercial peut être généraliste ou spécialisé dans une typologie de clientèle ou de produits. Cette fonction permet ainsi d'exercer de nombreuses missions :

- Ciblage des prospects et organisation des rendez-vous de prospection
- Conseil technique et élaboration des offres commerciales en collaboration avec les prestataires et les services de l'entreprise
- Mise en place des actions de fidélisation du portefeuille clients
- Analyse des résultats et, le cas échéant, adaptation des actions
- Veille commerciale et technologique
- Animation des réseaux sociaux

Certification reconnue par l'Etat

Le titre professionnel de Négociateur technico-commercial est une certification professionnelle délivrée par le ministère du Travail. Il permet d'obtenir un titre RNCP de niveau 5, reconnu par l'Etat et les entreprises, et atteste de la capacité de l'apprenant à exercer le métier visé.



Stage

La durée de stage est de 420 heures (soit 14 semaines). Pour optimiser votre apprentissage, ENACO recommande d'effectuer deux ou trois périodes de stage durant votre parcours de formation.

Pour les candidats salariés dans le domaine de la formation, le stage n'est pas obligatoire. Leurs missions en entreprise doivent leur permettre de réaliser leur dossier professionnel.

Organisation de la formation

Le programme de formation est structuré en 2 activités types, correspondant chacune à un Certificat de Compétences Professionnelles (CCP), conformément au référentiel. Chaque activité type est composée d'un ou plusieurs cours, organisés en séquences. Chaque séquence se conclut par un exercice auto-corrigé sous forme de QCM.

A l'issue de chaque activité type, vous aurez à réaliser trois devoirs évalués et corrigés par vos professeurs qui recouvreront les différentes compétences professionnelles visées. Afin de vous assurer une réussite maximale, vous devrez effectuer ces devoirs après l'accord de votre professeur principal. A la fin de votre formation, vous devrez réaliser un examen blanc pour vous préparer efficacement aux épreuves.

* La garantie d'inscription de 3 ans n'est pas valable pour les dispositifs de formation professionnelle continue CPF, contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, les formations prises en charge par une région et les formations 100 % à distance gratuites et rémunérées par Pôle emploi. Dans le cadre de ces dispositifs, la durée de formation correspond aux dates indiquées dans le contrat.

Examens

ENACO offre la possibilité aux candidats de passer leurs examens au sein de leur région* (du 1^{er} janvier au 28 février ou du 1^{er} juin au 31 juillet).

Durant les examens, les candidats sont évalués par un jury de professionnels qui se prononce sur l'attribution du titre professionnel à partir des éléments suivants :

- Une mise en situation professionnelle écrite et orale dans le cadre de l'épreuve de synthèse
- Un entretien technique à partir d'un guide de questionnement et des situations observées en entreprise
- Un questionnement à partir de production(s)
- Un entretien final avec le jury s'appuyant sur les résultats des évaluations passées en cours de formation ainsi que sur le dossier professionnel qui recense l'ensemble des pratiques professionnelles acquises pendant la formation et le stage

Si les candidats obtiennent seulement l'un des deux CCP, ils ont la possibilité de se représenter au CCP restant à valider, dans la limite de la durée de validité du titre professionnel.

En cas d'échec complet sans aucun CCP obtenu, les candidats peuvent, après accord du jury, repasser l'examen une seule fois dans un délai d'un an à compter de la date de la première épreuve.

Les frais de première inscription aux examens sont inclus dans le montant de la formation. Mais en cas d'ajournement à une session d'examen et selon les motifs, les frais d'examen seront entièrement à la charge des candidats, sous réserve que la DDETS (Direction Départementale de l'Emploi, du Travail et des Solidarités) les autorise à se présenter à une nouvelle session.

Programme du titre professionnel Négociateur technico-commercial**

ACTIVITÉS TYPES

Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché :
 - L'analyse du marché du secteur attribué et la segmentation du marché
 - La veille informationnelle et les solutions techniques
- Organiser un plan d'actions commerciales :
 - Concevoir et proposer un plan d'actions
 - Les outils de gestion, le CRM et les logiciels de géo-optimisation
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation :
 - Concevoir et utiliser un planning pour le suivi des affaires en cours
 - Mettre en place et gérer une offre commerciale de fidélisation du client
 - Animer les réseaux sociaux et les outils numériques
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte :
 - Réaliser le bilan de son activité commerciale
 - Analyser les indicateurs du tableau de bord et rendre compte de l'activité commerciale à sa hiérarchie

Prospecter et négocier une proposition commerciale

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique :
 - La préparation de la prospection
 - La réalisation de la prospection
 - La gestion de l'exploitation de la prospection
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés :
 - L'approche du prospect ou du client
 - La découverte, l'argumentation et la conclusion de la vente
 - L'environnement de la vente
- Négocier une solution technique et commerciale :
 - Présenter la solution technique et commerciale
 - Illustrer les avantages de la solution proposée en adoptant une posture d'expert-conseil
 - Gérer son temps, négocier et conclure la vente

ACQUISITION DES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

Atelier professionnel numérique
Examen blanc
Dossier professionnel

* ENACO proposera une session d'examen au minimum dans une ville de la région administrative du candidat.

** Contenu pouvant évoluer en fonction des modifications du référentiel ou du programme.