

Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial

Titre de la formation et références

Nom de la formation : TP Négociateur technico-commercial Niveau 5

Enregistré au RNCP : Certification Professionnelle

Code RNCP : 34079

Niveau : 5

Code NSF : 312t Négociation et vente

Formacode : 4572, 34573, 34561, 34581, 34593

Code de la fiche ROME la plus proche :

D1402 : Relation commerciale grands comptes en entreprises

D1407 : Relation technico commerciale

Textes de référence :

Référence au(x) texte(s) réglementaire(s) instaurant la certification :

JO/BO du 18/12/2018

Décret n°2016-954 du 11 juillet 2016 relatif au titre professionnel délivré par le ministre chargé de l'emploi Arrêté du 22 décembre 2015 modifié relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi Arrêté du 21 juillet 2016 portant règlement général des sessions d'examen pour l'obtention du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi Arrêté du 21 juillet 2016 relatif aux modalités d'agrément des organismes visés à l'article R. 338-8 du code de l'éducation

Référence des arrêtés et décisions publiés au Journal Officiel ou au Bulletin Officiel (enregistrement au RNCP, création diplôme, accréditation...) :

JO/BO du 18/12/2018

Arrêté du 11/12/2018 relatif au titre professionnel de négociateur technico-commercial

Public visé


Toute personne homme ou femme qui possède un excellent sens relationnel, un bon sens de la communication, une grande capacité d'adaptation. Autonome et organisé, qui sait gérer son temps et a le goût du challenge.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Tous nos locaux, nos services et formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap sous réserve d'un avis médical favorable.

Pour plus d'informations, contactez notre référente Handicap : s.charbonnier@upv.org

Organisme de formation enregistré sous le n° 93830212783
SIRET 421 852 641 00016 - N° TVA 02 421 852 641 - APE 8559A

 Avenue François Arago - Campus de la Grande Tourrache
ZI TOULON EST - BP 253 - 83078 TOULON CEDEX 9



upvfd@upv.org



upvfd.fr

Prérequis

Aucun prérequis.

Conditions d'accès et délais

Entre Mars 2023 et la date d'entrée en formation :

- Réunion d'information collective
- Etude du dossier d'inscription par l'équipe pédagogique UPVFD
- Entretien de candidature
- Tests de positionnement
 - Repérage des acquis professionnels
 - Identification des compétences transversales
- Proposition de parcours

Equivalences - Passerelles

Les dispenses et équivalences sont définies dans l'arrêté du 11/12/2018 relatif au titre professionnel de négociateur technico-commercial et sont mises à jour régulièrement par le ministère. Les titulaires des certificats de compétences professionnelles prévus par l'arrêté du 23 décembre 2013 susvisé sont réputés avoir obtenu les nouveaux certificats de compétences professionnelles.

Pour plus d'informations, contactez-nous.

Les CCP peuvent être validés indépendamment les uns des autres.

Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou à la suite d'un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

- RNCP34079BC01 - Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- RNCP34079BC02 - Prospector et négocier une proposition commerciale


Suite de parcours et débouchés

A l'issue de votre TP négociateur technico-commercial, vous présentez **un profil opérationnel**. Vous pouvez ainsi directement **intégrer le monde du travail**. Vous avez **accès à de nombreuses opportunités professionnelles**, comme avec les métiers suivants :

- Attaché commercial ;
- Chargé d'affaires ;
- Chargé de clientèle (banque, assurance, etc.) ;
- Chef des ventes ;
- Manager ;
- Technico-commercial itinérant ou sédentaire ;
- Vendeur.

Une fois votre TP négociateur technico-commercial obtenu, vous pouvez faire le choix de poursuivre vos études. Vous pouvez entre autres vous tourner vers un Bachelor Technico-commercial, qui conduit à la certification professionnelle de niveau 6 « Responsable Technico-

Organisme de formation enregistré sous le n° 93830212783
SIRET 421 852 641 00016 - N° TVA 02 421 852 641 - APE 8559A

 Avenue François Arago - Campus de la Grande Tourrache
ZI TOULON EST - BP 253 - 83078 TOULON CEDEX 9



Commercial ». Ce programme vous permet de développer vos compétences techniques notamment en matière de :

- Conception de solutions techniques et financières ;
- Déploiement d'une stratégie de développement commercial,
- De gestion financière et de fidélisation client ;
- Gestion et coordination de l'activité technico-commerciale ;
- Gestion et exploitation de l'information technique et commerciale ;
- Négociation et vente de projets d'affaires.

Objectifs de la formation :

Objectif général de la formation :

Développer les compétences professionnelles nécessaires pour exercer les fonctions de négociateur technico-commercial en élaborant une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini et prospecter et négocier une proposition commerciale.

Compétences attendues à l'issue de la formation :

1/ Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini et 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.

2/ Prospecter et négocier une proposition commerciale

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique.
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés.
- Négocier une solution technique et commerciale.

Compétences transversales de l'emploi :

- Maîtriser les outils et usages numériques.
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

Contenus de la formation :

BLOC 1 : Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

Etape 1 : Etude du marché et veille commerciale BLOC 1

Vous allez effectuer une étude du marché en analysant les besoins de votre structure d'accueil. Dans ce module vous allez maîtriser la méthodologie d'analyse qualitative et quantitative. L'objectif est d'être capable d'organiser l'activité de l'entreprise dans un objectif de rentabilité économique. Cette analyse vous permettra de mettre en place un système de veille commerciale.

Etape 2 : Définir une stratégie et mener des actions commerciales BLOC1

Vous allez développer et piloter un réseau partenaires en participant préalablement à la définition d'une stratégie commerciale et marketing. L'objectif étant de proposer un plan stratégique omnicanal. Dans ce module vous allez vous familiariser avec des outils digitaux de prospection comme GRIOTTE et établir un plan de tournée. Sur la base de votre plan d'action commercial, vous allez mener des actions commerciales en les pilotant et en les suivant.

Etape 3 : Les actions de fidélisation BLOC 1

Cette étape va vous permettre de générer la satisfaction client en développant vos talents de négociateurs. Vous veillerez à préserver la qualité dans vos relations avec la clientèle et mettre en place une stratégie de fidélisation. Vous maîtriser les techniques de communication et commerciales. Vous élaborez des propositions commerciales.

Etape 4 : Réaliser un bilan de l'activité commerciale et en rendre compte BLOC 1

Vous réalisez un bilan d'activité commerciale et vous en rendez compte à votre hiérarchie. Vous effectuez une analyse des écarts sous forme de synthèse et faites des propositions réalistes et réalisables. Vous développerez des connaissances en droit commercial et effectuerez un tableau de bord géographique

BLOC 2 : Prospecter et négocier une proposition commerciale

Etape 1 : Prospecter et démarcher la clientèle BLOC 2

Vous connaissez votre territoire et êtes capable de sectoriser la zone géographique définie, à l'aide d'un logiciel, vous pouvez effectuer un tableau de bord géographique (BLOC 1). Vous maîtrisez les méthodes de plan de prospection pour prospecter (à distance et physiquement), vous savez vous présenter et présenter l'entreprise. Vous êtes en mesure de réaliser la gestion administrative de votre prospection.

Etape 2 : Négocier, accompagner, offrir des services et maintenir la relation client BLOC 2

Vous maîtrisez les techniques de communication de vente. Vous êtes en mesure de négocier des contrats et d'accompagner le client en l'orientant vers les solutions les plus avantageuses pour son entreprise, vous effectuez des propositions commerciales et suivez vos commandes. Vous maîtriser la relation client omnicanal. Vous êtes en mesure d'intervenir auprès de votre clientèle.

Etape 3 : Identifier les besoins, prise de contact, solutions techniques BLOC 2

Vous procédez l'identification des besoins, vous définissez et concevez une solution. Vous maîtrisez les mathématiques appliquées à l'activité commerciale pour ce faire. Vous êtes en mesure de proposer des solutions et de négocier une proposition commerciale et de conclure la vente. Vous êtes au fait du droit commercial qui encadre les contrats de vente.

Modalités d'évaluation :

Suivi et évaluation des stagiaires :

- Tutorat synchrone et asynchrone individuel et collectif tout au long de la formation ;
- Points individuels permettant de situer le stagiaire dans ses pratiques et sa progression.
- Positionnements sur les deux CCP du parcours de formation ;
- Evaluations intermédiaires tout au long du cursus pour vérifier l'acquisition des connaissances et la montée en compétences ;
- Evaluation des acquis à l'issue de la formation par le biais de livrables (alternance);
- Contrôles continus.

Validation :

Les compétences des candidats à l'issue de la formation sont évaluées par un jury au vu :

1/ D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).

2/ D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.

3/ Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.

Moyens pédagogiques :

Equipements et matériels :

- Salles de formation
- Tableau, vidéo projecteur et support adapté.
- Un compte Office 365 par stagiaire et la suite Office associée (un espace dématérialisé TEAMS - application office 365 - dédié à chaque session)
- Plateforme de formation en ligne
- Centre de ressources dématérialisé : Documentation, fiches synthèses et supports de formation
- Un espace dédié aux stagiaires pour qu'ils se restaurent. Cet espace est équipé de microondes, de tables et de chaises.

Intervenants :

L'encadrement de la formation est assuré par une équipe pédagogique composée d'un responsable pédagogique, d'un référent de formation et de formateurs spécialisés dans l'activité.

Méthode pédagogique :

- Formation en présentiel.
- Alternance d'apports théoriques et de mises en situation pratique.

Durée :

- La session se déroule sur une durée de 12 mois.

Modalités d'organisation de la formation :

1/ Lieu de la formation : UPVFD

Campus de la grande Tourrache
Av. François Arago – ZI Toulon Est
83130 La Garde

2/ Nombre de stagiaires : Un groupe de 12 minimum à 20 participants (en dessous de 12 participants, l'UPVFD se réserve le droit de ne pas assurer la formation)

3/ Durée et organisation de la formation :


La formation se déroulera du 30/05/2023 au 07/06/2024 soit une durée de 12 mois
Nombres d'heures : 1792h dont 847h en centre de formation et 945h en alternance
Planning type : du lundi au vendredi de 9h à 12h et de 13h à 17h
2 semaines en entreprise/ 2 semaines en formation environ, par mois.

4/ Individualisation de la formation :

A l'issue du positionnement un parcours individualisé de formation sera proposé. Ce parcours peut être adapté tout au long de la formation au regard des attentes et des besoins du bénéficiaire.

Coût de la formation

Aucun frais d'inscription à la formation ni aux tests de positionnement (le cas échéant)
De nombreux moyens de financement sont possibles et l'UPV FD vous accompagne dans le choix du financement le plus adapté à votre profil.

Organisme de formation enregistré sous le n° 93830212783
SIRET 421 852 641 00016 - N° TVA 02 421 852 641 - APE 8559A
 Avenue François Arago - Campus de la Grande Tourrache
ZI TOULON EST - BP 253 - 83078 TOULON CEDEX 9



upvfd@upv.org



upvfd.fr

Nos conditions générales de ventes sont téléchargeables sur notre site internet <https://upvfd.fr/>

Titre professionnel		Négociateur technico-commercial
Moyens de financement possibles		Coût pour le stagiaire
Contrat d'apprentissage	OUI	GRATUIT
Contrat de professionnalisation	OUI	GRATUIT
Pôle Emploi	NON	GRATUIT* <i>*Si prise en charge totale En cas de prise en charge partielle, le reste à charge peut être payé en financement personnel</i>
Région SUD	NON	GRATUIT* <i>*Sous réserve d'obtention du marché régional : Pour y accéder veuillez-vous adresser à votre Mission Locale (- de 26 ans) ou au Pôle Emploi (+ de 26 ans) ou CEDIS (allocataires du RSA) et joindre à votre dossier d'inscription l'argumentaire de prescription donné par votre conseiller.</i>
CPF	OUI	GRATUIT* <i>*Si prise en charge totale En cas de prise en charge partielle, le reste à charge peut être payé en financement personnel</i>
Financement personnel	OUI	6776€ <i>*Tarif maximal modulable selon le positionnement du candidat et le volume horaire effectif</i>

Valeur ajoutée et indicateurs de résultat

La valeur ajoutée de l'UPV FD :

L'UPV FD s'inscrit dans une dynamique déontologique de la formation et de l'accompagnement en partageant les valeurs altruistes et collectives du sport et de l'animation, avec :

- Une équipe de formateurs professionnels et expérimentés
- Des infrastructures qualitatives
- Un réseau partenarial conséquent
- Un suivi et un accompagnement individualisé des stagiaires
- Une gratuité des frais d'inscription et de positionnement

Les indicateurs de résultat :

Indicateur	Source et définition de l'indicateur	Pourcentage
Toutes catégories d'actions de formation confondues pour le diplôme concerné		
Taux de satisfaction Session(s) n-1	Issue du questionnaire de fin de formation – % de stagiaires ayant déclaré être « satisfait » ou « très satisfait »	Inconnu à ce jour - Pas d'historique
Taux de réussite Session(s) n-1	Nb de diplômés / nb de candidats présentés aux certifications	
Taux d'abandon Session(s) n-1	Nb abandons / nb de stagiaires entrants	
Taux de poursuite d'étude Session(s) n-2	A + 6 mois, nb de stagiaires en poursuite d'étude / nb de stagiaires qualifiés ayant répondu au questionnaire	
Taux d'insertion professionnelle Session(s) n-2	A + 6 mois, nb de stagiaires en emploi / nb de stagiaires qualifiés ayant répondu au questionnaire	
Spécifiquement sur les actions de formation en apprentissage pour le diplôme concerné		
Taux de rupture de contrats d'apprentissage Session(s) n-1	Nb entrants / nb ruptures de contrats d'apprentissage	Inconnu à ce jour - Pas d'historique

A titre indicatif, taux de réussite en national :

- Taux de réussite : **82%**
- Taux de satisfaction globale : **97,4%**
- Insertion professionnelle : **80,80%**

Renseignements complémentaires & Contacts

Adrien JEGOU : 07.61.98.48.15 – a.jegou@upv.org ou upvfd@upv.org

Consultez notre site : www.upvfd.fr

Date de mise à jour du présent programme de formation : 07/04/2023