

Négociateur technico-commercial

Titre professionnel de Niveau 5 (équivalent Bac +2) inscrit au RNCP

Préparez le métier de négociateur technico-commercial grâce à une formation 100% en ligne, accessible à tout moment et adaptée à votre rythme !

- Apprenez à organiser une stratégie de prospection multicanale, maîtriser toutes les étapes du cycle de vente (prospection, négociation, fidélisation) et valoriser des solutions techniques auprès d'une clientèle professionnelle.
- Profitez d'un parcours digital interactif : modules e-learning, quiz, études de cas, simulations de négociation, accompagnement personnalisé par un tuteur expert et possibilité d'entrées/sorties permanentes.
- Validez le titre RNCP reconnu (niveau 5) et intégrez le marché du BtoB, de l'industrie ou des services, avec un stage obligatoire en entreprise pour professionnaliser votre démarche commerciale.

La formation e-learning NTC vous permet de concilier emploi, reconversion ou études, tout en développant vos talents commerciaux sur des outils numériques innovants. Débutez quand vous voulez, formez-vous à votre rythme et devenez négociateur technico-commercial certifié !

Durée de la formation & Rythme

- 630 h (stage obligatoire de 350h si vous n'êtes pas en alternance) soit 980 h au total
- Rythme à définir avec votre coordinatrice pédagogique

Modalités et moyens pédagogiques

- 100% en e-learning via une plateforme
- Cours en ligne / Etude de cas / Quizz / Forum

Public

- Personnes en reconversion, Demandeurs d'emploi, Salariés, Etudiants...

Pré-requis

- Niveau Bac et/ou expérience professionnelle dans la négociation commerciale ou la gestion de la relation client
- Posséder un ordinateur personnel et une connexion internet stable

Voies d'accès

- CPF / France travail / Alternance / Financement personnel

Modalités d'évaluation

- Contrôle continu
- Projets pratiques
- Évaluations en cours de formation (ECF)
- Examen final devant un jury professionnel

Objectifs de la formation

- Prospecter et développer un portefeuille clients en mettant en place une stratégie commerciale adaptée.
- Négocier et conclure des ventes de biens ou de services, en tenant compte des besoins et contraintes des clients.
- Apporter une expertise technique pour concevoir et proposer des solutions personnalisées.
- Fidéliser les clients grâce à un suivi commercial efficace et une relation de confiance durable.
- Contribuer au développement et à la performance de l'entreprise en atteignant les objectifs fixés et en participant à la mise en œuvre de la stratégie commerciale.

Programme

BLOC 1 : Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

BLOC 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

Bonus Module Numérique complémentaire de 35 h

- IA, Cybersécurité, RGPD, outils numériques en lien avec le titre visé pour être en adéquation avec les besoins du marché actuels

Certificateur

- Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion NTC (Négociateur technico-commercial)
- RNCP 9063 Niveau Bac+2
- Date d'enregistrement : 10/06/2024
- Date de validité : 10/06/2029

Débouchés métiers

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable grands comptes
- Responsable d'affaires
- Chargé clientèle B2B
- Chargé de développement commercial
- Commercial B2B
- Business developer
- Sales account executive
- Key account manager

Poursuite d'études

- Licences Professionnelles (Bac +3)
 - Licence pro Commerce et distribution
 - Licence pro Négociation et relation client
 - Licence pro Marketing et e-business
 - Licence pro Management des activités commerciales
- Bachelors (Bac +3)
 - Bachelor Responsable du développement commercial
 - Bachelor Marketing et Communication
 - Bachelor Management et Business development
- Titres professionnels de niveau 6 (Bac +3/4)
 - Responsable du développement commercial
 - Responsable marketing et commercial
 - Manager d'équipe commerciale

Compétences développées

Savoir-faire

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives
- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

Savoir-être

- Sens de la communication
- Capacité de persuasion
- Orientation client
- Esprit d'initiative et autonomie
- Persévérance et résilience
- Travail en équipe
- Rigueur et organisation
- Adaptabilité et flexibilité
- Éthique et professionnalisme

UNLEARN s'engage à respecter pleinement les dispositions légales et réglementaires en matière d'accueil et de formation des personnes en situation de handicap. Conformément à la loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, nous mettons en œuvre une politique d'inclusion visant à garantir l'accessibilité de nos formations à tous. Cela comprend l'aménagement des locaux, l'adaptation des supports pédagogiques, et la mise en place de dispositifs d'accompagnement personnalisés. Notre référent handicap est chargé de coordonner les actions nécessaires, d'assurer le suivi des apprenants concernés et de sensibiliser l'ensemble du personnel aux enjeux de l'inclusion. Nous collaborons étroitement avec les acteurs institutionnels et les entreprises partenaires pour faciliter l'insertion professionnelle des apprentis en situation de handicap