

TITRE À FINALITÉ PROFESSIONNELLE

• Négociateur Technico-Commercial

Niveau 5 - Professionnel hautement qualifié

RNCP39063

Date d'enregistrement : 16/05/2024

Certificateur : Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/>

Version février 2025

Aptitudes & objectifs :

Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et des objectifs fixés par la hiérarchie, le négociateur technico-commercial élabore une stratégie de prospection. Il organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il conçoit des propositions techniques et commerciales personnalisées et les négocie avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente. Il assure leur suivi afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et de la fidéliser.

Formation :

Bloc de compétence 1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- 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 de compétence 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



Perspectives 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

Le parcours de formation :

Type de parcours : en présentiel

Modalités d'évaluation : examen en CCF / Ponctuel | épreuves en cours et/ou en fin de formation. La certification peut être obtenue en totalité ou partiellement, par bloc de compétences

Modalités d'évaluation pédagogique : Évaluations écrites, orales, pratiques. Bulletins - Conseils de classe individuels semestriels - Cahier de liaison - Visites en entreprise

Poursuites d'études : Bachelor, Licence Pro ou diplôme/titre de niveau 6

Conditions d'admission : Bac Pro | Bac Général | Titre Professionnel de Niveau IV dans les métiers de la vente ou de services clientèles

Modalités d'accès : Admission sur dossier, test de positionnement, entretien individuel et recrutement par l'entreprise
Adultes - salariés demandeur d'emploi - personnes en situation de handicap

Délai d'accès : Jusqu'à la veille d'entrée en formation

Durée :
455h par année de formation (2 ans)
2 semaines en entreprise / 1 semaine au CFA

Tarifs :
À partir de 15€ par heure de formation -> prise en charge possible OPCO, fonds de formation, CPF
Contactez-nous pour une étude personnalisée

Accès aux personnes en situation de handicap :
Véronique Prado - Référente Handicap
v.prado@cma65.fr
05 62 44 11 88

Contact Chambre de Métiers et de l'Artisanat :
Carole Jan
c.jan@cma65.fr
05 62 56 60 60

Contact CMA Formation Tarbes :
Nathalie Cazalas - apprentissage
n.cazalas@cma65.fr
05 62 44 11 88

Marie Bertrand - formation professionnelle
m.bertrand@cma65.fr
05 62 44 11 88

Les + de la formation à CMA Formation :

- Centre d'examens
- 1er équipement de qualité offert par l'Opérateur de Compétences
- Possibilité d'accéder aux programmes Erasmus+
- Hébergement possible au FJT de Tarbes
- Restauration possible au foyer
- Établissement desservi par les lignes de bus
- À proximité de la sortie autoroute
- Stationnement gratuit
- Filière

Titre Pro



Bac Pro option B



Bac Pro option A



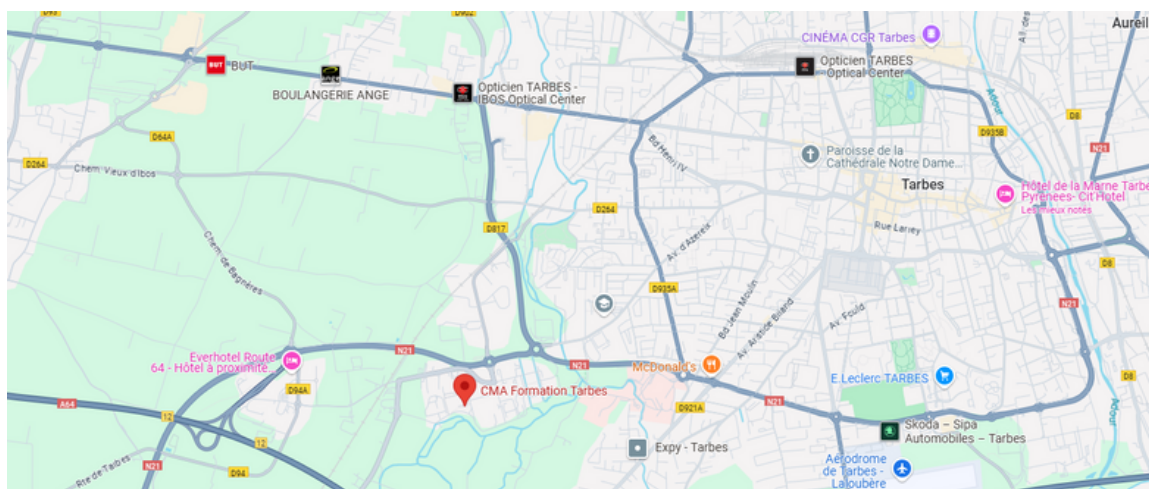
CAP



Plan d'accès : Sortie 12 Tarbes Ouest

Lignes de bus : www.tlp-mobilites.com/plans-des-lignes-de-bus/

- Ligne T3 - arrêt Bastillac ou CFA (Centre ville de Tarbes)
- Ligne TL (Lourdes)



Version février 2025

CMA FORMATION

1 rue Pierre Latécoère 65000 Tarbes
edm65@cma65.fr | 05 62 44 11 88
SIRET : 13002793100216 | NDA : 76311030031

