



L'OBJECTIF DE LA FORMATION : est de préparer le titre Ministère du Travail NEGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL(E)

Titre certifié niveau 5 (Bac+2)

CONDITIONS D'INSCRIPTION ET PRE-REQUIS

Avoir un projet professionnel cohérent, un bon sens relationnel, une adaptabilité, une autonomie dans le travail. Aimer les challenges. Capacités écrites et orales.

Conditions d'admission :

- Entretien de motivation
- Commission pédagogique
- Tests écrits

OBJECTIF DE LA FORMATION

Etre capable de connaître les différents types de clientèle, connaître les techniques de communication, les calculs commerciaux, le Marketing. Savoir établir un plan de prospection, prendre contact, écouter le client, argumenter, répondre aux objections et négocier une proposition commerciale.

Cette action d'adaptation et de développement des compétences a comme objectif de permettre à des techniciens d'acquérir une stratégie commerciale afin de développer des ventes et de fidéliser des clients. (Prospections de clients, négociation de proposition commerciale et conclusion de contrats).

DUREE ET PLANIFICATION

Parcours moyen par stagiaire= centre : 616 heures, entreprise : 350 heures

Une session de 14/09/2020 au 16/04/2021

Horaires de cours : Les cours ont lieu de 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30.

TARIFS

Le coût figure sur la convention de formation. Il dépend de la volumétrie et du profil. Devis sur demande.

FORMASUP'82 Futuropôle – Route du Nord 82 Montauban www.formasup.org / Courriel : formasup.82@orange.fr

Tel : 05.63.20.10.00 Fax : 05.63.66.71.46

ORGANISATION ET MOYEN PEDAGOGIQUE

PEDAGOGIE : La formation est collective, modulaire elle a lieu sous forme de sessions groupées. La formation alterne des cours collectifs, des périodes d'individualisation, des travaux pratiques seul ou en groupe. Il n'y a pas d'autoformation sur cette action. Les différentes techniques sont abordées à partir de situations de vente et de négociation qui sont lues et analysées en groupe. Les solutions apportées pour les améliorer sont autant de techniques et de compétences à acquérir. Tous les modules donnent lieu à une évaluation en fin de session. Le travail à la maison est possible, la communication avec les formateurs en dehors des séances est préconisée par mail ou par le biais de notre plateforme de téléchargement de cours. Des plages pour la réalisation du DP sont prévues. Des intervenants extérieurs sont prévus pour alimenter le discours des formateurs.

ALTERNANCE: La réalisation de la séquence en entreprise se traduit par la convention de stage tripartite donnée en début de formation. Vous n'avez pas à produire de rapport de stage puisque vous devez constituer le DP. Suivi en entreprise : Un appel téléphonique sera réalisé en début de formation, un suivi physique en entreprise sera réalisé en fin de formation. Le formateur et le tuteur rempliront un document pédagogique de suivi qui sera à présenter dans le DP.

MOYENS : Les stagiaires disposent de salles de cours collectifs, d'un local repas, d'un accès à la bibliothèque, d'un parking gratuit, d'un laboratoire informatique avec les logiciels de communication standards, de la valise phone tics pour les appels téléphoniques.

PROGRAMME

CCP – 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

CCP – 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

EVALUATION ET VALIDATION Réf : Titre code TP00338 Code CPF : 320925

Attestation de compétence professionnelle, diplôme titre professionnel Niv5, possibilité de se présenter par le biais de la VAE. L'évaluation et la validation des acquis sont réalisées tout au long de la formation par des contrôles de séances, des contrôles de niveau par module. Le stagiaire est concerné par le biais de conseil de perfectionnement et la traçabilité est assurée par la fiche de progressivité.

Le jury évalue le candidat sur la base :

- Des résultats aux évaluations réalisées en cours de formation,
- D'un dossier Professionnel (DP) qui décrit, par activité type en lien avec le titre visé, sa propre pratique professionnelle valorisant ainsi son expérience et les compétences acquises,
- Un entretien technique (remise par écrit d'une proposition commerciale)
- Une mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée appelée « épreuve de synthèse »,

FORMASUP'82 Futuropôle – Route du Nord 82 Montauban www.formasup.org / Courriel : formasup.82@orange.fr

Tel : 05.63.20.10.00 Fax : 05.63.66.71.46

- Un entretien avec le jury

Déroulement de l'épreuve de mise en situation professionnelle et des entretiens.

<i>Epreuve de Synthèse</i>	<i>Durée</i>
Entretien Technique	1h
Mise en situation professionnelle reconstituée	4h30
Evaluation Orale et Entretien Professionnel devant jury	20 min

EMPLOIS VISES A L'ISSUE DE LA FORMATION

Les types d'emploi sont les suivants : Assistant(e) commercial(e), Technico-commercial(e), chef des ventes, agent commercial

Suite de parcours : Licence Professionnelle, Bachelor.

ACCESSIBILITE

Le bâtiment est aux normes pour recevoir des personnes handicapées. Nous avons créé une charte pédagogique suivant le handicap, si vous souhaitez des adaptations, merci de nous préciser ce point.

CONDITIONS D'ACCUEIL :

L'entrée dans une action de formation est réglementée par le code du Travail, merci de lire le règlement intérieur et les consignes de sécurité affichées.

Formasup fonctionne selon les principes de l'externat, une possibilité de restauration en salle Mexico, avec micro-ondes et frigo à disposition. Des possibilités de logement sont auprès du Foyer des Jeunes Travailleurs ou du foyer Adara.

ENCADREMENT ET EQUIPE PEDAGOGIQUE

ENCADREMENT :

Responsable de l'action : M. CRAVE louis.crave@orange.fr tel : 05.63.20.10.00

Responsable principal de la formation : Mme Brun Marie Gabrielle

Responsable administrative : Mme DELPRAT audrey.delprat@orange.fr

EQUIPE PEDAGOGIQUE:

Force de vente en entreprise, formatrice en Techniques de vente et de négociation, 20 ans d'expérience.

Master Marketing, formatrice en prévente et technique de fidélisation, 5 ans d'expérience

Bureauticien, formateur sur les outils informatiques appliqués à la vente

DRH en entreprise : accompagnement à la recherche de stage

Infographiste et community manager, formateur sur les réseaux sociaux

FORMASUP'82 Futuropôle – Route du Nord 82 Montauban www.formasup.org / Courriel : formasup.82@orange.fr

Tel : 05.63.20.10.00 Fax : 05.63.66.71.46