

Nuevo Conseil et Formation, 6 rue Vincent VAN GOGH 93360 Neuilly Plaisance			
<b>PROGRAMME DE FORMATION</b> <b>Titre : Négociateur technico commercial</b>			
<b>(Classeur pédagogique)</b>		V1.1	Edition 2021

<b>OBJECTIFS</b>	<p>L'objectif de cette formation qualifiante permet au candidat d'accéder à un Titre professionnel de niveau 5.</p> <p>Le négociateur technico commerciale dispose d'un double bagage de connaissances : des compétences commerciales et des compétences techniques. Il peut exercer auprès des entreprises commerciales, industrielles ou des sociétés de services. Il propose des solutions commerciales et techniques selon les besoins de l'entreprise.</p>
<b>OBLIGATIONS REGLEMENTAIRES</b>	Code de l'éducation, notamment les articles R.338-8. Articles L.335-5 , L.335-6.
<b>PRÉ-REQUIS ET PUBLIC</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Niveau Bac à bac +1</li> <li>➤ Pratique des logiciels bureautiques.</li> <li>➤ Tout public.</li> <li>➤ Goût et aptitudes pour la relation commerciale et le travail en équipe.</li> </ul>
<b>MODALITÉS D'ACCÈS À LA FORMATION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dossier de candidature</li> <li>- Test de positionnement</li> <li>- Entretien de motivation</li> </ul>
<b>PROGRAMME DE FORMATION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Bloc 1</b> : Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché.</li> <li>• Organiser un plan d'actions commerciales.</li> <li>• Mettre en œuvre des actions de fidélisation.</li> <li>• Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte.</li> </ul> </li> <li>➤ <b>Bloc 2 : Prospecter et négocier une proposition commerciale.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prospecter à distance et physiquement une secteur géographique.</li> <li>• Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés.</li> <li>• Négocier une solution technique et commerciale.</li> </ul> </li> <li>➤ <b>Soft skills Posture professionnelle.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Acquérir les compétences comportementales et les postures professionnelles nécessaires à l'exercice du métier envisagé.</li> </ul> </li> <li>➤ <b>Sensibilisation au développement durable</b></li> <li>➤ <b>Outiller sa recherche d'emploi.</b></li> </ul>

<b>DURÉE</b>	630h
<b>DÉLAIS D'ACCÈS</b>	Durée estimée entre la participation du bénéficiaire un entretien de positionnement et le début de la formation est en moyenne de 10 jours.
<b>PROFIL DES INTERVENANTS</b>	<p>Les qualifications et autres exigences demandées à l'intervenant pour pouvoir réaliser la formation sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Expertise dans le domaine de la formation</li> <li>• Expérience d'enseignement des adultes minimum de 5 ans.</li> <li>• Expérience dans le commercial.</li> </ul>
<b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Evaluation initiale</b> permettant le positionnement du candidat et la définition de son parcours de formation.</li> <li>• <b>Evaluation intermédiaire</b> permet de mesurer la montée en compétence du stagiaire en mi-parcours</li> <li>• <b>Evaluation finale/ Modalité d'obtention de la certification :</b></li> </ul> <p><b>Formation Continue :</b> évaluation par un jury sur la base des éléments suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mise en situation professionnelle ou présentation d'un projet réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel</li> <li>➤ Résultats des évaluations en cours de formation</li> <li>➤ Présentation d'un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes</li> <li>➤ Un entretien final avec le jury</li> </ul>
<b>NOMBRE DE PARTICIPANTS</b>	20
<b>DATE</b>	Du 13/02/2023 au 15/11/2023
<b>LIEU</b>	71 rue Robespierre 93100 Montreuil.
<b>MOYENS LOGISTIQUES</b>	Salles informatiques, centre ressources, ordinateurs, imprimantes, vidéos projecteurs.

<b>MÉTHODES MOBILISÉES</b>	<p><i>Modalités pédagogiques et/ou moyens et/ou outils utilisés pour mener à bien la prestation dispensée</i></p> <p>En présentiel :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Salle de 16 personnes avec vidéoprojecteur</li> <li>- Laboratoire informatique de 18 à 20 postes équipés de logiciels d'apprentissage</li> </ul> <p><b>Méthode pédagogique :</b> Jeux de rôle, simulation et étude de cas pratiques.</p> <p>En distanciel (E-learning) :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plateforme d'apprentissage : Dokeos</li> </ul>
<b>TARIFS</b>	<p><i>Prix de la prestation ou conditions tarifaires.</i></p> <p><i>Dans le cas où l'OF ne souhaite pas communiquer le tarif (selon le support), indiquer « prix sur demande – voir contact »</i></p>
<b>FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION</b>	<p>Passage devant un jury pour l'obtention du titre.</p>
<b>DÉBOUCHÉS</b>	<p>Les organismes de formation publics ou privés opérant dans le champ de la qualification ou de l'insertion.</p> <p>Les services de formation en entreprise, tous secteurs confondus.</p>
<b>ACCÈSSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES</b>	<p><i>Tous nos sites sont accessibles aux personnes en situation d'handicap.</i></p> <p>En de cas de situation de handicap, contactez Monsieur Ammar FAKANI au 01 86 95 50 10 pour connaître l'accessibilité à la formation en fonction de nos partenaires handicaps ».</p>
<b>CONTACT</b>	<p>NUEVO CONSEIL ET FORMATION</p> <p>6, rue Vincent Van Gogh - 93360 NEUILLY PLAISANCE</p> <p>Contact : Krista Chellan</p> <p>k.chellan@nuevo.fr</p> <p>Téléphone : 01 86 95 50 10</p>