

TP - Négociateur technico-commercial

RNCP39063 - Niv 5 - Valide jusqu'au 16/06/2029 - certificateur : Ministère du travail

Public	Public éligible à l'apprentissage
Prérequis	Aucun
DISPOSITIONS PRATIQUES	Effectif maximum : 10 participants
Modalités et délai d'accès	Inscription via le dossier de candidature à demander au CFA ou se trouvant sur le site internet du CFA : au minimum 1 mois avant le démarrage de la formation
Présentation générale (problématique, intérêt)	Academa Business School se distingue par la qualité de ses formations, avec des programmes adaptés aux besoins du marché du travail et un formateur qualifié, moi-même. Nous avons des partenariats solides avec des entreprises, permettant à nos apprentis de bénéficier d'alternances et de projets concrets. L'accompagnement des apprentis est une priorité pour nous, avec un suivi personnalisé tout au long de leur formation et une aide à la recherche de contrats. De plus, nous mettons un point d'honneur à favoriser l'accessibilité et l'inclusion, avec des politiques soutenant la diversité.
Objectifs	<p>Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 <p>Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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
Contenu de la formation	<p>Programme détaillé :</p> <p>1. S'inscrire dans une perspective d'emploi</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Accompagnement socio-professionnel et éducatif, visant à développer les compétences nécessaires pour intégrer le marché du travail. ● Ateliers pratiques pour la rédaction de CV et la préparation aux entretiens. <p>2. Évolution du digital et impact sur le métier</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Comprendre l'évolution des technologies digitales. ● Identifier les impacts du digital sur le métier de négociateur technico-commercial. <p>3. Marketing stratégique et opérationnel</p>

- Connaître les principes fondamentaux du marketing stratégique et opérationnel.
- Assimiler les termes de référence du digital.

4. Panorama des médias sociaux

- Découvrir et analyser les principaux réseaux sociaux.
- Suivre l'évolution du digital par une démarche de veille continue.

5. Distribution omnicanal

- Connaître les fondamentaux d'un système de distribution omnicanal.
- Comprendre l'intégration du phygital dans un parcours omnicanal.

6. Études de marché

- Réaliser une étude de marché : méthodologie, collecte de données et analyse.
- Analyser et exploiter les résultats pour positionner l'entreprise face à la concurrence.

7. Cadre juridique de la vente

- Comprendre les aspects légaux et juridiques liés à la vente.
- Identifier les enjeux clés des contrats de vente.

8. Stratégie de prospection et de développement commercial

- Connaître les méthodes de prospection, y compris la prospection téléphonique.
- Savoir poser des questions pour comprendre les besoins clients et établir un plan d'action commercial.
- Savoir créer une base de données de prospects et concevoir une stratégie de prospection efficace.

9. Techniques de communication et de négociation

- Savoir communiquer de manière persuasive et argumenter efficacement.
- Maîtriser la négociation, de la préparation au suivi post-négociation.
- Comprendre les bases de la psychologie client pour conclure plus facilement.

10. Fidélisation client et ROI

- Connaître les enjeux de la fidélisation client.
- Savoir calculer et comprendre le Retour sur Investissement (ROI).
- Mettre en œuvre des stratégies de fidélisation et analyser la satisfaction client.

11. Stratégies de communication et image de marque

- Analyser et évaluer l'image de marque de l'entreprise.
- Développer des stratégies de communication sur les réseaux sociaux.
- Créer des campagnes publicitaires efficaces sur les plateformes de réseaux sociaux adaptées aux objectifs commerciaux.

12. Vente et négociation commerciale

- Maîtriser les techniques de vente par téléphone et en face-à-face.

	<ul style="list-style-type: none"> ● Négocier des solutions techniques et commerciales adaptées aux besoins clients. ● Renforcer l'impact des arguments dans les négociations et protéger ses termes et conditions. <p>13. Suivi et reporting commercial</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Comprendre le fonctionnement des outils de reporting. ● Savoir collecter et analyser les données commerciales. ● Rendre compte de son activité de manière claire et synthétique. <p>14. Gestion des réclamations et amélioration continue</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Comprendre l'importance de la gestion des réclamations client. ● Savoir capitaliser sur les retours clients pour améliorer les processus internes. <p>15. Accompagnement socio-professionnel et citoyenneté</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Sessions d'accompagnement socio-professionnel et éducatif relatives à l'exercice de la citoyenneté. ● Club Débat : Trois sessions animées par des référents ou intervenants pour échanger sur des thématiques professionnelles. <p>16. Recherche d'emploi</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Techniques de recherche d'emploi. ● Exercices pratiques : Rédaction de CV et simulations d'entretiens d'embauche.
<p>Modalités pédagogiques</p>	<p>Modalités pédagogiques</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Formation 100 % en ligne : La formation est dispensée intégralement à distance via la plateforme e-Talent LMS, accessible 24/7 pour tous les apprenants inscrits. 2. Auto-apprentissage guidé : Les stagiaires suivent des cours en ligne sous forme de vidéos, de documents interactifs, et d'activités évaluatives, avec des modules progressifs. 3. Classe virtuelle : Des sessions en visioconférence hebdomadaires permettent un suivi direct avec un formateur pour approfondir les sujets, poser des questions, et réaliser des études de cas. 4. Accompagnement individuel : Chaque apprenant bénéficie d'un suivi personnalisé avec des entretiens individuels planifiés pour faire le point sur la progression et lever les blocages. 5. Évaluation formative : Des quiz et exercices interactifs permettent d'évaluer les compétences à la fin de chaque module. Une évaluation finale par projet est organisée pour valider les acquis. <p>Moyens et méthodes utilisés</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Plateforme e-Talent LMS : Outil central de gestion et d'accès aux contenus pédagogiques (cours, vidéos, exercices), avec suivi des progrès des stagiaires. 2. Supports multimédias : Vidéos, PDF interactifs, études de cas pratiques, et infographies sont utilisés pour diversifier les approches pédagogiques.

	<p>3. Outils de communication : Utilisation d'outils de visioconférence (ex. Zoom, Teams) pour les classes virtuelles et d'un forum de discussion intégré à la plateforme pour favoriser les échanges entre stagiaires et formateurs.</p> <p>4. Encadrement continu : Les formateurs sont disponibles via la messagerie intégrée de la plateforme pour répondre aux questions et assurer un suivi pédagogique.</p> <p>5. Projets en situation réelle : Les stagiaires réalisent des projets individuels ou en groupe, en lien direct avec des cas concrets du métier de négociateur technico-commercial.</p>
Moyens d'encadrement de la formation	<p>Le CFA s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permet l'ancrage en temps réel.</p> <p>Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques. Vidéo-projection. Support de cours délivré à chaque participant. Travaux pratiques.</p>
Compétences / Capacités professionnelles visées	<p>Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 <p>Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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
Durée	<p>Centre formation 59 jours - 413 heures</p> <p>Entreprise : 172 jours et 1200 heures</p> <p>Durée total : 230 jours et 1613 heures</p>
Dates	<p>Début : 10/02/2024</p> <p>FIN 21/01/2025</p>
Lieu(x)	<p>Sarcelle : 18 avenue du 8 mai 1945 / et visio (plateforme LMS en ligne)</p>
Coût par participant	<p>Formation gratuite pour l'apprenti.e et ses responsables légaux car le coût est pris en charge par l'OPCO dans le cadre d'une formation en alternance</p> <p>Prix en Alternance : 8 000 euros HT</p> <p>Prix formation continue : 4500 euros HT</p>
Accessibilité	<p>Un entretien préalable sera mis en place pour aménager au mieux la formation avec votre handicap.</p> <p>Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap.</p> <p>Contact référent handicap : AKIN Emré / akin.emrepro@gmail.com / 0669167719</p>
Restauration	<p>Dans les locaux</p>

Hébergement	/
Responsable de l'action, Contact	AKIN Emré / akin.emrepro@gmail.com / 0669167719
Formateur	AKIN Emré / akin.emrepro@gmail.com / 0669167719
Suivi de l'action	Mise en place d'outils permettant de vérifier la réalité du suivi de la formation par les stagiaires (émargement par les stagiaire, livret d'apprentissage) Le Titre Professionnel "Négociateur Technico Commercial" (NTC) sera remis à chaque stagiaire qui sera reçu au jury final
Evaluation de l'action	Evaluations formatives : exposés, dossiers, QCM, étude de cas, challenges, examens <ul style="list-style-type: none"> • Evaluation en Cours de Formation (ECF) prévues par le référentiel • Evaluation finale par un jury de professionnel agréé par la DREETS sur la base des éléments suivants : <ul style="list-style-type: none"> - Les résultats aux ECF - Le Dossier Professionnel (DP) - Une mise en situation professionnelle - Un entretien avec le jury <p>En cas de validation par le jury, obtention du Titre Professionnel NTC (Niveau 5) du Ministère du Travail qui délivre le parchemin</p> <p>Le titre professionnel est composé de trois blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées.</p>
Indicateurs de résultats et de performance	Le CFA étant nouvel entrant, ces indicateurs seront renseignés à l'issue de la première promotion d'apprenti(e)s <ul style="list-style-type: none"> ✓ Taux de satisfaction ✓ Taux d'obtention du titre professionnel ✓ Taux de poursuite d'étude ✓ Taux d'interruption en cours de formation ✓ Taux d'insertion professionnelle ✓ Valeur ajoutée de l'établissement <p>Comparaison du taux d'emploi des apprentis sortants du CFA aux taux d'emploi d'établissements similaires</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Taux de rupture des contrats
Pour aller plus loin	Passerelles, formation complémentaires, métiers visés : https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/ Lien "inserjeunes" vers les résultats nationaux : https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_3\$31203\$TH3-T