

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Acquérir, développer des connaissances et des compétences pour élaborer des stratégies commerciales, pour prospecter et négocier une proposition commerciale
- Obtenir le titre professionnel de niveau 5
- Valider un ou plusieurs CCP

COMPETENCES VISEES

- Connaissances des stratégies commerciales
- Connaissances en prospection et négociation

EVALUATION ET SUIVI

- Evaluations en cours de formation, dossier professionnel, épreuves écrites, mise en situation professionnelle orale, entretien final avec un jury de professionnels
- Feuille de présence
- Questionnaire de satisfaction
- Délivrance du Titre (TP-00338) ou de CCP (RNCP39063) –
Certificateur : Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion –
Date d'enregistrement de la certification : 18/12/2018

DUREE ET MODALITES

- **Modalités** : groupe de 8 à 12 personnes
- **Parcours moyen** : 1330h
- Alternance périodes en centre et en entreprise
- **Lieu** : Libourne
- **Dates** :
www.cmaformation-na.fr –
Délais de traitement incompressibles de 4 mois
- **Prix** : à partir de 6 000 €**
- **Codes CPF** : 320925 –
NSF : 312t – Formacode :
34593, 34561, 34572

OUTILS ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Salle de formation et plateau technique
- Périodes de formation en entreprise (stage)
- Ordinateur équipé d'Office 365
- Formateurs techniques
- Supports numériques
- Etudes de cas
- Accompagnement individuel

PUBLIC ET PREREQUIS

- Demandeurs d'emploi, salariés, personnes en situation de handicap (réfèrent handicap), contrat de professionnalisation
- Projet validé, posséder un niveau 4, expérience dans la vente
- Entretien, tests de positionnement / évaluation

PROGRAMME PEDAGOGIQUE

ELABORER UNE STRATEGIE DE PROSPECTION ET LA METTRE EN ŒUVRE

(CCP : CP-003317)

- 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

NEGOCIER UNE SOLUTION TECHNIQUE ET COMMERCIALE ET CONSOLIDER L'EXPERIENCE CLIENT

(CCP : CP-003318)

- 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

Absence de liens avec d'autres certifications pour ce titre.

EMPLOIS ACCESSIBLES ET SUITE DE PARCOURS

L'emploi s'exerce dans tous les secteurs d'activité qui nécessitent des technico-commerciaux pour leur développement :

- Technico-commercial, chargé d'affaire

Codes ROME : D1402, D1407

Suite de parcours : TP Manager d'unité marchande (RNCP32291) –
TP Responsable de petite et moyenne structure (RNCP27596) – BTS
Management commercial opérationnel (RNCP34031)

Taux emploi à 6 mois : 84%

Taux emploi à 6 mois dans le métier visé : 75%