

Titre Professionnel Négociateur Technico-commercial



Cette formation prépare au Titre professionnel Négociateur Technico-commercial (TP-00338) ou CCP (RNCP39063) enregistré auprès de France Compétences sous le numéro **RNCP39063** - Nom de l'organisme certificateur : Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion - Date d'enregistrement au répertoire : 16/05/2024

Objectifs pédagogiques

- ✓ 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

Modalités d'évaluation & Obtention

- ✓ Évaluations en cours de formation, dossier professionnel, épreuves écrites et mise en situation professionnelle orale, entretien final avec un jury de professionnels
- ✓ Feuille de présence
- ✓ Questionnaire de satisfaction

Compétences attestées / visées

- ✓ Connaissances des stratégies commerciales
- ✓ Connaissances en prospection et négociation



PLUS D'INFORMATIONS

contact@reseau-ecna.com
05 57 51 77 64
www.socrateconseil.com



ÉLABORER 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

NÉGOCIER 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

Structures

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

Intitulés de postes

- ✓ Technico-commercial
- ✓ Chargé d'affaire

Code 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%

*sur l'année 2025

PUBLIC, PRÉREQUIS ET ACCESSIBILITÉ

- Demandeurs d'emploi, salariés, personnes en situation de handicap (réfèrent handicap), contrat de professionnalisation
- Projet validé, posséder un niveau 4, expérience dans la vente
- Préinscription par un conseiller emploi ou via www.cmaformation-na.fr
- Entretien, tests de positionnement / évaluation



ÉQUIPE, OUTILS & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

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



DURÉE ET MODALITÉS

- **Modalités** : groupe de 8 à 12 personnes
- **Parcours moyen** : 1330h - Alternance périodes en centre et en entreprise
- **Lieu** : Libourne
- **Dates** : www.cmaformation-na.fr
- **Prix** : financé par la Région Nouvelle Aquitaine pour les demandeurs d'emploi
- **Codes CPF** : 320925 – NSF : 312t – Formacode : 34593, 34561, 34572



ADAPTATION DES CONDITIONS DE FORMATION ET D'EXAMEN POUR LES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Le réfèrent handicap prendra en compte dès l'inscription du candidat sa situation de handicap, si celle-ci est mentionnée. Il sera alors proposé au candidat un entretien afin d'envisager avec lui les aménagements qui pourront être apportés.

Réfèrent handicap :

- **J.MOLINIER** - justine.molinier@socrateconseil.fr - 05 57 51 77 64



DÉMARCHE ET TRAVAIL PERSONNEL

Pour transformer vos acquis en réussite, votre implication personnelle est la clé : c'est en mettant concrètement en pratique votre plan d'action que vous donnerez vie à votre projet.