

## 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](http://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 OEUVRE

(CCP : CP-002651)

- 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-002652)

- 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%*