

Négociateur Technico-Commercial – Niveau 5

Le négociateur technico-commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Il élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il prospecte à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaire de l'entreprise. Il conçoit et négocie des solutions techniques de produits ou de prestations de service.

Les débouchés

Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des technico-commerciaux pour leur développement.

L'emploi nécessite des déplacements fréquents. Le négociateur technico-commercial se déplace généralement seul dans son secteur de vente. Il s'adapte aux contraintes et horaires des prospects/clients.

Il utilise couramment les outils digitaux pour communiquer.

Objectifs

Le parcours de formation s'inscrit dans le développement de la branche commerciale

A l'issue de la formation **le stagiaire sera capable d'élaborer une stratégie commerciale et :**

- d'organiser un plan d'actions commerciales et organise son activité
- fidéliser un portefeuille client
- utiliser des outils de GRC
- analyser son activité
- définir des objectifs et rendre compte de son activité
- exploite les potentialités de vente d'un secteur géographique
- prospector à distance et physiquement afin de développer son portefeuille client
- concevoir et négocier des solutions techniques
- mener des entretiens et une argumentation individualisée, illustrer et apporter des solutions techniques
- valoriser des produits et services de l'entreprise
- devenir l'interlocuteur privilégié du service technique et/ou direction commerciale et service marketing ; prospects/clients, décideurs d'entreprises, réseaux de partenaires et de prescripteurs

Programme

Le module de base :

Il permet d'acquérir les fondamentaux de la communication et les connaissances en techniques commerciales nécessaires aux missions du NTC, et en cours de formation. Il permet également d'appréhender l'environnement professionnel et de définir une orientation au reclassement du stagiaire.

Le programme comprend :

- Les bases de la communication interpersonnelle (PNL, AT...)
- Les techniques de communication commerciale en utilisant les outils dédiés multicanaux (téléphone, internet, chat...) à distance
- La bureautique et les nouvelles technologies de l'information et de la communication, l'animation des réseaux sociaux
- La relation commerciale, l'environnement de travail ;
- Le dossier professionnel et la préparation à la certification pour obtenir le titre du ministère NTC de niveau V
- Une phase d'immersion en entreprise

La formation s'articule autour de deux modules qualifiants construits sur le référentiel d'activité du NTC :

Les deux modules sont construits autour de deux activités types, chacune reprenant les 7 compétences professionnelles telles que définies au Référentiel Emploi Activités Compétences du Ministère chargé de l'emploi.

Module 1

Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini :

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Organiser un plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

Module 2

Prospecter et négocier une proposition commerciale :

- Prospector à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale

L'acquisition des compétences se fait par des apports théoriques et des mises en situation professionnelle.

La formation est suivie d'une période d'application en entreprise.

Les deux modules réunis permettent d'acquérir une culture commerciale et les techniques de négociation et de vente.

Validation

*La formation est validée par un titre professionnel délivré par le ministère de l'Emploi, de la Cohésion Sociale et de la Formation. **Le titre NTC, de niveau V, équivaut au Bac +2.***

Négociateur Technico-Commercial – Niveau 5

Démarche pédagogique

C2N Conseil et formation construit des partenariats avec des entreprises engagées sur la diversité et en recherche de profils commerciaux qualifiés.

L'équipe de formation NTC accompagne le stagiaire dans son positionnement et sa recherche d'entreprise, avec le soutien d'un Chargé d'Accompagnement au projet.

Dans une démarche d'autonomie, le stagiaire est acteur de sa professionnalisation.

- Suivi des bénéficiaires en petits groupes et en individuel.
- Travail sur le référentiel et son appropriation.
- Travaux d'écriture à domicile et en centre de formation avec aide au repérage des situations clés.
- Accompagnement par des formateurs connaissant parfaitement le métier et le titre professionnel visé.



Cycle réalisé sous assurance qualité et de promotion du handicap dans le cadre de la charte H+ et du Datadock

Responsables pédagogiques :
Cédric Nion ou Sylviane Gueguen

Conditions d'accès

La formation s'adresse à tout public, jeunes, adultes, séniors, ou personnes reconnues « travailleurs handicapés ».

Aucun prérequis scolaire n'est demandé par le Centre.
La formation est **entièrement indemnisée par le pôle emploi sur la phase préparatoire** ou par l'entreprise d'accueil selon les modalités de financement du contrat de professionnalisation

Aptitudes à l'emploi

- Excellent relationnel, qualités d'écoute, bonne présentation
- Stabilité émotionnelle
- Travail en équipe
- Qualité rédactionnelle, rigueur, méthode, analyse et prise de recul
- Sens du service, du commerce et du client
- Capacité d'adaptation, d'anticipation et de prise d'initiative
- Maîtrise du clavier et internet, bases en bureautique
- La pratique d'une langue étrangère est un plus
- Calculs commerciaux (pourcentages, proportionnalités...)

Limitations à l'exercice du métier

- Difficultés relationnelles et troubles cognitifs
- Appréhension de toutes situations stressantes
- Non maîtrise du français à l'oral et à l'écrit.
- Non maîtrise du clavier et internet

Modalités de sélection et d'inscription

La sélection des candidats se fait sur tests oraux et écrits suivis d'un entretien en fonction des pré-requis des partenaires entreprises.

Organisation générale : durée, dates, lieu

La formation NTC dure 12 mois en contrat de professionnalisation ou d'apprentissage sur les modules qualifiants.

> Les modules qualifiants s'inscrivent dans le cadre d'un contrat de professionnalisation d'une durée de 12 mois maximum avec une alternance d'une

semaine en formation par mois et en fonction des impératifs de production des partenaires entreprises.

> Durée de 24h seulement pour un accompagnement VAE selon l'éligibilité du candidat (expérience validée par la DIRECCTE d'au moins 1 an dans le secteur).

Le Centre peut accueillir jusqu'à 20 stagiaires par session de formation.

La formation se déroule dans l'espace formation de C2N, situé à Villeurbanne, ou chez le partenaire entreprise.

Chaque participant est doté d'un PC portable et d'un casque afin de reproduire les situations de prospection. Des ateliers animés par des entreprises partenaires doivent permettre de s'entraîner à l'entretien de négociation et de vente.

Coût et financement

> **Vous êtes salarié :**

Votre projet de VAE peut être instruit dans le cadre du plan de formation de votre entreprise, du Compte Personnel de Formation (CPF) ou de la période pro A. L'accompagnement est également accessible, à votre initiative, éligible au Compte Personnel de Formation (CPF).

> **Vous êtes auditeur libre :**
Nous consulter

> **Vous êtes demandeur d'emploi :**
renseignez-vous auprès de votre conseiller Pôle Emploi, du Conseil Régional, pour instruire votre demande de prise en charge. Formation entièrement prise en charge sur le dispositif POE, PIC, CARED pour la préparation, puis par l'entreprise sur le contrat de professionnalisation ou apprentissage de 12 mois ou période pro A.

Renseignements et inscription

C2N Conseil et Formation,
44 avenue Paul Krüger
Entrée B Est
69100 Villeurbanne

Contacts

Email : contact@c2n-formation.fr
Téléphone : 04 28 70 52 56