

TP NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

OBJECTIFS

Être capable de élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre :
Être capable de assurer une veille commerciale.
Être capable de concevoir et organiser un plan d'actions commerciales.
Être capable de prospecter un secteur défini.
Être capable de analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives.
Être capable de négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client :
Être capable de représenter l'entreprise et valoriser son image.
Être capable de concevoir une proposition technique et commerciale.
Être capable de négocier une solution technique et commerciale.
Être capable de réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte.
Être capable de optimiser la gestion de la relation client.

PROGRAMME

CCP 1. Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospector un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

CCP 2. Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- 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

CONDITIONS D'ADMISSION PRÉREQUIS

- Être titulaire du brevet ou équivalent
- Par la voie de l'apprentissage : de 18 à 29 ans, sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap.

Admission sur dossier

ORGANISATIONS

Durée de la formation : **12 mois**
Période de la formation : **de Septembre à Juin**
Inscription jusqu'au **31 Janvier** avec rattrapage des cours
Rentrée décalée possible de février à février
Rythme de l'alternance : **1 jour CFA / 4 jours entreprise**
Coût de la formation : **100% alternance, 100% gratuit**

ACCESSIBILITÉ PSH

Les formations sont accessibles à certaines catégories de personnes en situation de handicap, sous réserve de l'étude préalable de chaque situation individuelle.
Référénte handicap

Nathalie JOVENIN
nathalie.jovenin@propulsup.com

DÉBOUCHÉS

- Agent commercial
- Assistant commercial
- Responsable technico-commercial
- Vendeur commercial

POURSUITE D'ÉTUDES

- Bac +3 Marketing Digital
- Bac +3 Chargé de gestion commerciale

CONTACT

+33 1 79 72 37 33
+ 33 6 67 69 73 64
admissions@propulsup.com

E3M
BUSINESS SCHOOL

Décembre 2024

RNCP : 39063
NSF : 312
Formacode : 34593

Délivré par le
ministère du travail,
du plein emploi et de
l'insertion.

TP NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Nos formations combinent :

- des retours d'expériences professionnelles
- des travaux collaboratifs
- des apports théoriques
- des mises en situation pratique
- des temps de travail en autonomie

Nos écoles mettent à disposition des étudiants : des salles de formation équipées de PC et de vidéoprojecteurs ou tableaux numériques. Pour l'ensemble des formations, les écoles s'appuient sur des **formateurs d'Enseignement Professionnels** disposant d'une expérience terrain.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'acquisition du titre professionnel se fait par la validation de tous les examens (appelé CCP) écrits et oraux, étude de cas, QCM, mise en situations. Chaque CCP peut s'obtenir indépendamment des autres.

Cette formation permet d'obtenir un niveau 5.

Acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences.

PASSERELLE DE BLOCS DE COMPÉTENCES ET ÉQUIVALENCES

Bloc(s) de compétences concernés	Code et intitulé de la certification professionnelle reconnue en correspondance partielle	Bloc(s) de compétences concernés
RNCP39063BC01 – Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre	RNCP34079 – TP – Négociateur technico-commercial	RNCP34079BC01 – Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
RNCP39063BC02 – Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client	RNCP34079 – TP – Négociateur technico-commercial	RNCP34079BC02 – Prospecter et négocier une proposition commerciale

Pas d'équivalence

TAUX D'INSERTION

Selon France compétences :

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2022	1394	9	84	75	80

31 % des apprentis poursuivent leurs études 6 mois après la certification.

60 % des apprentis sont en emploi salarié 6 mois après la certification.

Date de publication de la fiche : 27-05-2024

Date de début des parcours certifiants : 10-06-2024

Date d'échéance de l'enregistrement : 10-06-2029

Date de dernière délivrance possible de la certification : 10-06-2030

CONTACT

+33 1 79 72 37 33

+ 33 6 67 69 73 64

admissions@propulsup.com

E3M
BUSINESS SCHOOL

RNCP : 39063
NSF : 312
Formacode : 34593

Délivré par le
ministère du travail,
du plein emploi et de
l'insertion.

TP NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle : 6 h 30 min

La mise en situation professionnelle comporte une partie écrite et une partie orale.

Avant le début de l'épreuve, le responsable de session propose deux contextes d'entreprise aux candidats. Chaque candidat en choisit un.

Tous les candidats passent la partie écrite en même temps, en présence d'un surveillant. Ils impriment leurs travaux et les rendent au surveillant.

Avant de recevoir les candidats individuellement pour la partie orale, le jury prend connaissance de leurs travaux écrits. Il n'annote pas les travaux.

Partie 1 : mise en situation écrite (durée : 4 h)

La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'étude de cas, située dans le contexte d'une entreprise fictive.

Le candidat renseigne un tableau de bord à partir de données fournies, analyse les résultats et conçoit une présentation de 10 à 12 slides de type diaporama avec les actions qu'il envisage de mener.

Le candidat analyse le contexte d'entreprise et du premier contact prospect et rédige une proposition technique et commerciale.

Partie 2 : mise en situation orale (durée : 2 h 30 min)

Le candidat dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation écrite.

Pendant 30 minutes, il se prépare à la mise en situation orale.

Pendant 15 minutes, le candidat présente le compte rendu de son analyse du tableau de bord. En s'appuyant sur le diaporama, il présente les actions qu'il compte mener.

Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur ses travaux.

Le jury dispose d'un guide d'entretien.

Pendant 15 minutes, le candidat prospecte par téléphone. Il doit obtenir l'identité du responsable à contacter afin de prendre rendez-vous avec lui par téléphone. Il prend rendez-vous avec le responsable. Les membres du jury assurent le rôle des interlocuteurs.

Pendant 60 minutes, le candidat présente sa proposition technique et commerciale lors d'un entretien en face à face. Il négocie la solution pour amener le prospect à signer le bon de commande ou, à minima, à fixer un rendez-vous ultérieur de conclusion.

Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur sa négociation. Le jury dispose d'un guide de questionnement.

Entretien technique : 50 min

L'entretien technique a lieu après la mise en situation professionnelle

Il comporte trois parties :

Pendant 20 minutes de préparation, le candidat prend connaissance d'une matrice SWOT, donnée par le jury.

Pendant 15 minutes, le candidat présente les éléments qu'il a repérés et les suggestions qu'il propose.

Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur l'ensemble de ses travaux. Le jury dispose d'un guide d'entretien.

Questionnement à partir de production(s) : 01 h 00 min

Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de l'entretien technique.

En amont de l'épreuve, le candidat réalise un document et un support de présentation de type diaporama relatif aux compétences :

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Optimiser la gestion de la relation client

Le jury prend connaissance du document avant le questionnement.

Pendant 30 minutes, le candidat présente le diaporama.

Pendant 30 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. Le jury dispose d'un guide d'entretien.

Entretien final : 10 min

Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel.

Le jury questionne le candidat sur les principales actions mentionnées dans le DP.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 08 h 30 min

CONTACT

+33 1 79 72 37 33

+ 33 6 67 69 73 64

admissions@propulsup.com



RNCP : 39063
NSF : 312
Formacode : 34593

Délivré par le
ministère du travail,
du plein emploi et de
l'insertion.