

Titre Professionnel niveau 5 (BAC+2)
RNCP39063

Négociateur (trice) technico- commercial(e)



SMD
ACADEMY



À l'issue de cette formation, le ou la négociateur(trice) technico-commercial(e) saura élaborer une stratégie de prospection efficace, créer des propositions commerciales sur-mesure, négocier avec les clients et assurer un suivi de qualité pour maximiser leur satisfaction et fidélisation.

Contenu du programme

Élaboration et mise en œuvre de la stratégie commerciale

- Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre.
- Assurer une veille commerciale pour anticiper les besoins et tendances du marché.
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales adapté à un secteur défini.
- Analyser ses performances commerciales et mettre en place des actions correctives.

Négociation et gestion de la relation client

- Négocier des solutions techniques et commerciales adaptées aux besoins des clients.
- Consolider l'expérience client en garantissant un suivi de qualité.
- Représenter l'entreprise et valoriser son image auprès des prospects et clients.
- Concevoir et proposer des solutions commerciales personnalisées.
- Réaliser un bilan de ses actions, ajuster son activité et rendre compte des résultats obtenus.
- Optimiser la gestion de la relation client pour assurer leur fidélisation.

Cette formation offre une immersion complète permet de développer des compétences en valorisation des produits et services, tout en intégrant les défis d'un environnement omnicanal, afin de contribuer à l'image de l'entreprise et à l'atteinte des objectifs commerciaux.

Modalités

Durée et public

- 400 h soit 1 jour de cours par semaine.
- Délai d'accès : 3 semaines.
- Tout public.

Prérequis

- Français lu , écrit et parlé.
- Test de positionnement.
- Entretien individuel ou collectif.

Validation

- Titre professionnel de négociateur(trice) technico-commercial(e).
- Attestation de compétences et de fin de formation.

Coûts de la formation

- 4 500€ Sans contrat, avec contrat le montant est fixé par l'OPCO
- Éligible à tous types de financements (CPF, OPCO, Pôle Emploi, etc.).



À noter

- Le TP de négociateur(trice) technico-commercial(e) est accessible aux titulaires d'un diplôme de niveau 3 (CAP, BEP ou équivalent) et niveau Bac Générale : ES, L ou S, Bac Pro, Bac Techno STMG . Pour les candidats non diplômés, l'admission peut être envisagée sur la base de leur motivation professionnelle.
- La formation est adaptable aux personnes en situation de handicap, sous réserve de nous en informer en amont.

Pédagogie

Notre pédagogie repose sur une approche pratique et participative, combinant des cours théoriques structurés avec des mises en situation professionnelles. Les formations sont conçues pour répondre aux besoins du marché et intègrent des cas concrets afin de développer des compétences directement applicables.

Moyens techniques et humains

- ☐ **Supports numériques** : Utilisation de plateformes d'apprentissage en ligne, de vidéos pédagogiques, et de modules interactifs.
- ☐ **Accompagnement individuel** : Les apprenants bénéficient d'un accompagnement personnalisé et d'un suivi administratif pour s'assurer de leur progression et résoudre toute difficulté.
- ☐ **Salle de classe traditionnelle** : Espaces physiques aménagés pour favoriser l'interaction directe entre formateurs et apprenants, tout en combinant théorie et pratique.

Suivis

Planification et Organisation

Les sessions de formation sont planifiées à l'avance et communiquées aux participants. Un registre des présences est tenu à jour pour chaque session afin de garantir un suivi rigoureux de la participation.

Évaluation des acquis en cours de formations

- ☐ Contrôles continus.
- ☐ Projets pratiques (étude de cas, exercices...).

Suivi Post-Formation

Des enquêtes de satisfaction sont réalisées pour recueillir les retours des participants sur la qualité de la formation et l'utilité des compétences acquises. Un suivi est effectué à 6 mois et 1 an pour évaluer l'intégration des apprenants sur le marché du travail ou leur capacité à concrétiser leurs projets entrepreneuriaux

Évaluations

Évaluation des Résultats de la Formation

- ☐ du dossier professionnel,
- ☐ des résultats aux épreuves de la session d'examen,
- ☐ de la mise en situation professionnelle,
- ☐ de l'entretien final.

Taux de satisfaction et de réussite

- Le taux de satisfaction est mesuré par le pourcentage de participants satisfaits de la formation. Le taux de réalisation des projets examine la concrétisation des projets de création ou de reprise d'entreprise après la formation.
- Le taux de retour à l'emploi évalue le pourcentage de participants ayant trouvé un emploi ou lancé leur entreprise dans les 6 mois suivant la formation. Enfin, le retour sur investissement analyse les bénéfices économiques et sociaux générés par les projets des participants.

Pour toute question ou demande d'inscription, n'hésitez pas à nous contacter !

 **09 77 91 02 97**
contact@smdacademy.fr

41 avenue Thiers, 77000 Melun
www.smdacademy.fr

