

TP Négociateur Technico Commercial (apprentissage) RNCP 39063**Qui sommes-nous ?**

AZ Form'Action société de formations spécialisée dans le secteur du commerce et de la grande distribution.

A qui s'adresse cette formation ?

Toute personne désirant se professionnaliser dans ce domaine.

Prérequis : Aucun

Nombre de participants :

Minimum 2 Maxi 15

Taux réussite : 100%

Durée contrat : 13 Mois

Rythme formation : 75% en distanciel et 25% en présentiel.

Débouchés :

Technico-commercial

Suite parcours possible :

TP Responsable petite et moyenne structure.

Tarifs : 8 302€ (Finançable Opco)

Évaluation : Présentation du dossier professionnel, entretien final avec jury et validation par jury

Méthodes mobilisés :

Formateur spécialisé dans le commerce, supports numériques, exercices pratiques

Documents délivrés :

TP de niveau 5, RNCP 39063 délivré par la DREETS. Arrêté du 30 avril 2024 relatif au titre professionnel de négociateur technico-commercial - JO/BO 16/05/2024

Accessibilité personnes en situation de handicap :

L'organisme AZ Form'Action doit être informé en amont de la formation de la présence d'un stagiaire en situation de handicap afin d'adapter la formation.

Objectif :

Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et des objectifs fixés par la hiérarchie, le négociateur technico-commercial élabore une stratégie de prospection. Il organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.

Programme**Accueil des stagiaires**

- Présentation de la formation et organisation pratique
- S'approprier le référentiel d'activités et de compétences
- Comprendre les exigences, critères, modalité et déroulement de la formation.

Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre BC1

- 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'expérience client BC2

- 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

Préparation au Titre Professionnel

- Accompagnement à la rédaction du Dossier Professionnel qui servira de base au jury lors de l'examen final
- Préparation de la mise en situation professionnelle finale

Evolution dans son environnement de travail

- Partage des informations au sein de l'équipe
- Travail en équipe
- Compréhension de son environnement de travail

Lien inserjeunes : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>
Un échec à l'examen du TP RNCP 39063 ne signifie pas un retour à la case départ. Le système de validation par blocs de compétences vous permet de capitaliser sur vos acquis et de vous concentrer sur les points à travailler pour obtenir votre certification.