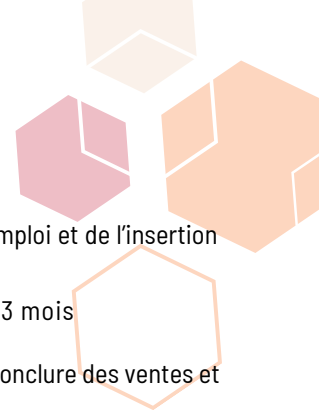




RNCP : 39063 - Enregistrement : 10-06-2024 - Échéance : 10-06-2029 - Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

Dates : sessions ouvertes par trimestre calendaire

Délais et modalités d'accès : Inscription au centre possible jusqu'à 1 mois avant le début de la formation et 3 mois après le début de la formation

Profil des candidats : Personnes souhaitant analyser les besoins clients, proposer des solutions adaptées, négocier, conclure des ventes et assurer le suivi commercial.

Voies d'accès : Formation continue, apprentissage Modalités d'inscription : Entretien individuel + CV Modalité de réalisation : Présentiel



Nous pouvons accueillir lors de nos formations les personnes en situation de handicap apte à suivre nos formations. Notre référent handicap est disponible à l'adresse mail : pedagogie@successformation.re

Prérequis :

- Pas de pré-requis mais diplôme de niveau 4 souhaité (Baccalauréat ou équivalent)

Durée en centre : 709 Heures ou 18 mois

Objectifs pédagogiques :

- Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
- Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

Moyens pédagogiques et techniques : Utilisation d'outils bureautiques et supports pédagogiques actualisés.

Méthodes pédagogiques : Mises en situation, études de cas, jeux de rôle, ateliers individualisés



PROGRAMME

Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

AT1

- 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

AT2

- 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

Évaluations

Modalités d'évaluation et de validation des acquis :

- Positionnement d'entrée (entretien).
- Contrôles continus (questionnaires, études de cas, simulations).
- Évaluation par le tuteur
- Évaluations en cours de formation
- Examen final : 06H30
 - Mise en situation professionnelle : 04H30
 - Entretien technique : 0H50
 - Questionnement à partir de production : 01H00
 - Entretien final : 0H10

Description de la certification délivrée : Titre reconnu par l'État, inscrit au RNCP

Conditions d'obtention de la certification : Validation de la session d'examen du titre professionnel visé. (Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences)

Type de sanction : Titre professionnel Négociateur technico-commercial

Accessibilité VAE : Demande de recevabilité auprès de la DEETS Réunion. Transmission de la recevabilité après des nos services 1 mois minimum avant la date d'examen.

Équivalence : BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Passerelles : Consulter le site de [France Compétences](https://francecompetences.org)

Débouchés possibles : Technico-commercial / Chargé d'affaires / Responsable grands comptes / Responsable d'affaires / Chargé clientèle B2B

- Taux d'insertion global à 6 mois (en %) : 84 %
- Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %) : 75 %
- Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %) : 80 %

Suite de parcours possible : Bachelor Responsable Marketing et Commercial



Dans le cadre d'un contrat en alternance, le financement est pris en charge par les opérateurs de compétences selon la tarification en vigueur instaurée par France Compétence. Autres cas, nous contacter.



0262 25 51 94



www.successformation.re



Saint-Pierre

Mis à jour : 03/04/2025