

TP – NEGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL(E)

Niveau 5 - (BAC+2) RNCP39063



CODE(S) ROME : D1402, D1406, D1407

FORMACODE(S) : 34581, 34572, 34593

CERTIFICATEUR : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

DATE D'ENREGISTREMENT DE LA CERTIFICATION : 17/05/2024

LE METIER

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.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

DURÉE DE LA FORMATION :

La formation comprend **530 heures** réparties comme suit sur 14 mois :

- 486 heures d'enseignement théorique
- 32 heures d'accompagnement professionnel
- 12 heures d'évaluation

LIEU : CFOP Guyane

- Site 1 : N°90 rue Lieutenant GOINET - 97300 Cayenne.
- Site 2 : N°22 rue Lieutenant BECKER - 97300 Cayenne.
- Site 3 : N°77 rue Lieutenant GOINET - 97300 Cayenne.

Accessibles aux personnes en situation de handicap.



RYTHME ALTERNANCE :

24H/Sem entreprise – 11H/Sem en formation

Tous les jours en entreprise sauf le mercredi (toute la journée) et le jeudi matin au CFA CFOP Guyane.

PRISE EN CHARGE OPCO : 8302€ (Montant fixé par France compétence)

TARIF APPRENTI : 0€

PRÉ-REQUIS :

- Titulaire d'un bac ou équivalent en commerce ou fort intérêt pour le secteur
- Maîtrise des outils informatiques
- Expérience professionnelle en commerce
- Évaluation diagnostique, après entretien
- Permis B (véhicules légers) recommandé

QUALITE HUMAINE : Sens relationnel, très bonne écoute, capacité d'adaptation et un esprit de compétition, autonome et organisé

MODALITÉS D'ACCES :

- Réunion collective ou individuel
- Test de positionnement & entretien de motivation
- Pour la validation définitive d'entrée en formation seul la signature d'un contrat d'apprentissage est nécessaire

DÉLAIS D'ACCES

Plusieurs possibilités d'intégration :

- ❖ 3 mois avant la formation (contrat conclu 3 mois avant le démarrage de la formation ; c'est le cas généralement quand le contrat est signé en juillet, août et septembre.)
- ❖ 3 premiers mois de la session en cours (selon l'effectif du groupe)
- ❖ 6 mois si la formation a été interrompue auparavant.
- ❖ Par bloc de compétence.

BLOCS DE COMPETENCES

CCP1 – Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre : [RNCP39063BC01](#)

- 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

CCP2 – Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client : [RNCP39063BC02](#)

- 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

2 POSSIBILITES POUR ACCEDER AU TITRE PROFESSIONNEL :

- Accessibilité direct (parcours continu)
- Accessibilité par bloc de compétence (parcours progressif) en cours de formation, sans que cela soit pénalisant

PASSERELLES ET REORIENTATION :

Bloc(s) de compétences concernés	Code et intitulé reconnue en correspondance partielle	Bloc(s) de compétences en correspondance partielle
----------------------------------	---	--

Il n'existe actuellement pas de passerelle vis-à-vis du titre professionnel négociateur technico-commercial.

SECTEURS D'ACTIVITES :

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

DEBOUCHES :

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable grands comptes
- Responsable d'affaires
- Chargé clientèle B2B
- Chargé de développement commercial
- Commercial B2B
- Business developer
- Sales account executive
- Key account manager

Poursuites d'études :

- Bachelor (niv. BAC +3) : Responsable Marketing et Commercial

MODALITES D'EVALUATION - 12H00

- ✓ D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
- ✓ Du dossier professionnel et de ses annexes éventuelles.
- ✓ Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.
- ✓ D'un entretien avec le jury destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le candidat des compétences requises pour l'exercice des activités composant le titre visé.

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUALISÉ - 36H00

En amont de l'entrée en formation les stagiaires :

- Bénéficier d'un accompagnement individualisé dès la candidature (échange sur la pertinence du choix de la formation au regard du parcours antérieur et du projet professionnel, incitation à effectuer des démarches favorables à la consolidation du positionnement)
- Bénéficier d'un appui personnalisé au montage du dossier de financement
- Sont soutenu dans la recherche de stage (techniques de recherche, contacts issus du réseau du CFOP en fonction du projet individuel, négociation avec le lieu du stage).

METHODES MOBILISÉES	
MOYENS PÉDAGOGIQUES	MODALITÉS PEDAGOGIQUES
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 6 Salles de cours sur 2 sites de formation ➤ Internet haut débit ➤ Ordinateurs et autre appareil informatique ➤ Titre Professionnel du Ministère Chargé de l'Emploi ➤ Livret et grille d'évaluation en milieu professionnel ➤ Logiciel EBP commercial, EBP gestion relation commercial 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Centrées sur le développement de compétences opérationnelles et dans un objectif d'emploi, les modalités pédagogiques s'appuient sur un dispositif distanciel, cours en visio-conférence et évaluation examen en présentiel.

EQUIPE PEDAGOGIQUE

- Des formateurs diplômés ayant exercé dans le domaine professionnel
- Des intervenants extérieurs issus du domaine commercial
- Des professionnels en exercice
- Un référent handicap

APPROCHE PEDAGOGIQUE

- Apports théoriques concrétisés par des exercices, études de cas, échanges
- Mise en pratique des techniques professionnelles
- Prise en compte de l'expérience professionnelle des apprentis
- Séances individualisées pour l'accompagnement professionnel



Le CFOP Guyane dispense des formations accessibles aux personnes en situation de handicap. Nos référentes Handicap pourront vous accompagner tout au long de votre processus de formation et vous proposer des solutions d'adaptation et d'accompagnement.

- Mme Saïda PAUL
- Mme Mariette JEAN-FLUPE

COMMENT NOUS CONTACTER ?

Secrétariat de la SASU CFOP
Adresse : 90 rue Lieutenant Goinet - 97300 CAYENNE
Téléphone : 0594 37 59 27 (*ligne directe*)
Site : <https://cfopguyane.fr>

HORAIRES D'OUVERTURE DU CENTRE

L'espace formation est ouvert au public

Les lundis, mardis et jeudis
Matin : de 8h30 à 12h30
Après-midi : de 14h00 à 17h00
Les mercredis et vendredis
Matin uniquement : de 8h30 à 14h00

COMMENT SE RENDRE AU CFOP

Avant l'annexe mairie de Cayenne, tournez à gauche

Vos interlocutrices :

Mme Mariette JEAN-FLUPE SYLVAIN	<i>Directrice du CFOP</i> direction@cfopguyane.fr
Mme Claudine GAZELIX	<i>Assistante de direction</i> assistante.direction@cfopguyane.fr
Mme Saïda PAUL	<i>Coordinatrice Pédagogique</i> c.pedagogique@cfopguyane.fr
Mme Erika DUCLONAT	<i>Pôle CFA-CFOP</i> assistante.cfacfopguyane@gmail.com