



Titre pro

Négociateur Technico-commercial

NIVEAU 5 - BAC+2

Code RNCP : RNCP34079

MODALITÉS PRATIQUES

Admission

- Pré-inscription en ligne
- Validation par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises

Tarifs

Financées par France Compétences et les OPCO, sans frais d'inscription et rémunérées en alternance. Pour plus de renseignements, n'hésitez pas à nous contacter.

Durée

2 ans

Lieu

Albi

Type de formation

Collective en face-à-face

Langue d'enseignement

Français

Accessibilité

Accès des publics en situation de handicap et présence d'un Référent Handicap

Le titre professionnel de "Négociateur Technico-Commercial" désigne un expert capable de jongler entre deux dimensions essentielles du commerce : la technique et la négociation. Le négociateur technico-commercial incarne le mariage entre la maîtrise des produits ou services qu'il représente et l'art de la persuasion commerciale. En explorant ce titre, nous plongeons dans un univers où la compétence technique rencontre la stratégie commerciale, offrant ainsi un profil professionnel complet, capable de comprendre les besoins des clients et d'apporter des solutions adaptées.

Prérequis

- Être titulaire d'un Bac (toute section) ou d'un diplôme de niveau 4

Objectifs

- Maîtriser des produits ou services.
- Développer des compétences commerciales.
- Comprendre et produire des solutions techniques.
- Gérer la relation client.
- Analyser le marché.
- Gérer la prospection et le suivi client.
- Négocier et conclure des contrats.
- Développer des compétences transversales.

Les métiers possibles

- Négociateur technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Commercial terrain
- Consultant technico-commercial

Poursuite d'études

Suite à l'achèvement de ce titre professionnel, une perspective prometteuse s'ouvre vers des études supérieures. Les possibilités sont diverses, allant des licences classiques aux licences professionnelles, offrant ainsi un large éventail de choix pour approfondir ses connaissances et élargir ses horizons professionnels.



Titre Pro

Négociateur Technico-commercial

31 %

poursuivent leurs études après la formation

6/10

apprenants sont en emploi salarié 6 mois après leur sortie de formation



Scanne moi

CONTACTS

Téléphone

06 75 80 25 20

Email

contact@occitanie-business-school.fr

Site internet

occitanie-business-school.fr



PROGRAMME

- Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- Prospecter et négocier une proposition commerciale

EQUIPES, MÉTHODES & OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Equipes pédagogiques internes et externes, expérimentées, qualifiées, formées aux méthodes pédagogiques digitales et dotées sur les enseignements métiers d'une expérience professionnelle en entreprise
- Face-à-face pédagogique avec alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de mises en situation
- Salles de cours banalisées, salles informatiques, ateliers d'application, Wifi, logiciels métiers, Environnement Numérique de Travail (ENT)

MODALITÉS D'ÉVALUATION & VALIDATION

- Contrôle continu, examen terminal et évaluation professionnelle
- En fin de parcours, délivrance de l'attestation de formation
- Validation du titre : totale et/ou partielle