

TITRE CERTIFIÉ INSCRIT AU NIVEAU 5 (BAC+2)

Objectifs attendus

<https://www.titrepro-ntc.com>

- Acquérir **des compétences opérationnelles** dans le secteur de la vente afin d'obtenir le titre Négociateur technico-commercial de niveau 5 inscrit au RNCP et d'accéder par la suite :

- À un **emploi direct (CDD, CDI, intérim)** ou à une **poursuite de parcours**
- **Anglais professionnel**

Profil

<https://www.titrepro-ntc.com>

Commercial, responsable commercial, vendeur, responsable des ventes, attaché commercial, ingénieur commercial, chef de ventes, chargé de marketing, chef de produit junior, conseiller de clientèle, responsable de clientèle, chargé de développement, responsable régional des ventes, Key account manager...

Pré-requis / Conditions d'admission

<https://www.titrepro-ntc.com>

- Être demandeur d'emploi inscrit au **Pôle Emploi**, à l'**APEC**, en **Mission Locale** ou **bénéficiaire du Contrat de Sécurisation Professionnelle, d'un Congé Individuel de Formation, de l'Aide Individuelle à la Formation** et/ou du **Compte Personnel de Formation**

- Avoir impérativement une première expérience dans le **domaine de la formation professionnelle** ou **l'insertion**

- **Baccalauréat** ou **titre de niveau 4 (ex IV)** obtenu

Avoir une expression écrite et orale correcte et en calculs commerciaux

Alydrine Formation

CFA



Le centre de formation Alydrine fournit des titres professionnels (reconnus par le ministère du Travail, mais pas de l'éducation nationale) obtenus sous forme de contrats d'apprentissage ou de contrats professionnels dans un délai d'un an afin de rentrer dans le monde du travail.

Date de fondation: 2018

Fondatrice: Ana CORREIA

Coordonnées : 09 88 30 88 26 / 06 65 29 46 34

recrutement@alydrine-formation.com

site : www.alydrine-formation.com

Adresse : 279 Rue Charles de Gaulle Flins-sur-Seine

Nos certifications



Qualiopi
processus certifié

Financement de la formation



Région
île de France

MON COMPTE FORMATION



Profils Sociaux



Les personnes ont également demandé

Quel est le métier d'un.e Négociateur-trice Technico-Commercial.e ? ^

Dans le but de développer et de fidéliser son portefeuille clients, le (la) négociateur(trice) technico-commercial(e) a pour mission la prospection et le développement du chiffre d'affaires d'un territoire géographique.

Il (elle) optimise la fiabilité du fichier commercial de l'entreprise, participe à l'élaboration du « mixt marketing » de l'offre commerciale, réalise une étude de marché et en exploite les données recueillies.

Le - La négociateur-trice Technico-Commercial assure une veille commerciale et recueille des informations relatives aux besoins et attentes des prospects/clients à l'aide d'outils numériques et de logiciels dédiés à la gestion de la relation clients.

Il (elle) utilise les réseaux sociaux afin de mettre en valeur l'image de l'entreprise et contribuer à sa notoriété.

Quels sont les blocs de compétences ? ^

Elaborer une stratégie commerciale omnicanal pour un secteur géographique défini

Prospecter et négocier une proposition commerciale

Digitalisation

À chaque bloc de compétences s'ajoutent en complément : ^

- Une journée collaborative en sous-groupes autonomes

- Une demi journée d'e-learning : Business English, relation client, communication, business development, management

- Une journée dédiée à l'évaluation des acquis

TITRE CERTIFIÉ INSCRIT AU NIVEAU 5 (BAC+2)

Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

<https://www.titrepro-ntc.com>

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Organiser un plan d'actions commerciales
- Mettre en oeuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

Prospecter et négocier une proposition commerciale

<https://www.titrepro-ntc.com>

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale

DIGITALISATION

<https://www.titrepro-ntc.com>

- Animer la relation digitale
- Développer la relation client en e-commerce
- Droit du Web et droit de la consommation

GESTIONS LIÉES AUX TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES

<https://www.titrepro-ntc.com>

- Assurer les opérations administratives liées aux transactions immobilières de vente ou de location
- Prendre en charge les activités liées à la gestion locative d'un bien immobilier
- Participer aux opérations courantes de gestion d'une copropriété

Les personnes ont également demandé

Comment obtenir la certification ?

Chaque participant bénéficiera d'un accompagnement à la certification.

Quel est le rythme de la formation ?

Formation alternance: 3 semaines entreprise/1 semaine formation sur 12 mois

Formation en continue: 7 mois dont 2 mois de stage en entreprise

Les dates d'entrée ?

Septembre 2021

Mars 2022

Septembre 2022

Comment peut-on financer la formation ?

Financement personnel / Co-financement

Plan de développement des compétences

Compte Personnel de Formation (CPF)

CPF Transition professionnelle

Contrat de Sécurisation Professionnelle

Aide Individuelle à la Formation (AIF)
