

TITRE CERTIFIÉ INSCRIT AU NIVEAU 5 (BAC+2)

<https://titrepro-ntc.com>

Pré-requis / Conditions d'admission

- 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

Objectifs attendus

- 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**

Aptitude

Cette formation est conçue pour toute personne souhaitant améliorer sa capacité à convaincre et mettre à profit son appétence pour le contact client en accroissant ses aptitudes relationnelles et son goût du challenge.

Profil

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...

Les personnes ont également demandé

Alydrine Formation

CFA



Le centre de formation Alydrine fournit des titres professionnels reconnus par le ministère du Travail & Européen mais aussi de l'éducation nationale, qui sont 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

En partenariat :



Financement de la formation



Profils Sociaux



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)

<https://titrepro-ntc.com>

Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

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

Prospecter et négocier une proposition commerciale

- 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

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

DIGITALISATION

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

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 ?

Mars 2023

Octobre 2023

Délai d'accès : 8 SEMAINES - Veuillez nous contacter via ce formulaire : Contact - CFA ALYDRINE (alydrine-formation.com)

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)

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap !

Le distanciel ainsi que l'E-learning sont mis en place afin de suivre les cours dans les meilleures conditions.

Ainsi, le CFA ALYDRINE dispose d'une salle de formation au rez-de-chaussée.

Modalités d'évaluation :

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). b) Du dossier professionnel et de ses annexes éventuelles. c) Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation. d) 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