

TITRE RNCP 39063

🌀 DÉFINITION DE L'EMPLOI

Le **Négociateur Technico-Commercial** assure une veille continue. Il analyse le positionnement des produits et des services par rapport à ses concurrents, les tendances du marché, les évolutions de l'offre, les processus d'investissement des entreprises prospects ou clientes et les changements réglementaires.

Il contribue à l'élaboration du plan commercial et met en oeuvre les actions en fonction des besoins et des attentes des entreprises. Il suit et analyse continuellement l'évolution de ses indicateurs de performance et ajuste ses actions en fonction des résultats réalisés. Il repère les opportunités de développement et propose des plans d'ajustement à la hiérarchie afin d'atteindre les objectifs escomptés.

🌀 PRÉREQUIS D'ACCÈS À LA FORMATION

- Diplôme ou titre de niveau 4 et/ou 3 ans d'expérience professionnelle
- Tarifs : Chaque profil est particulier, nous contacter pour en échanger

🌀 RYTHME, DURÉE ET FINANCEMENT

- Durée de la formation : 454 heures
- Alternance, CPF, Pro A, Formation continue
- En contrat d'alternance : 1 jour en centre de formation 4 jours en entreprise (1 an)

🌀 MODALITÉS D'INSCRIPTION

[Via l'inscription en ligne - Accessible sur notre site internet](#)

Suite à votre inscription en ligne, vous serez recontacté par notre Chargé de Recrutement, pour effectuer un entretien et un test d'évaluation général de connaissance.

Les intégrations en formation se font tous les mois

🌀 COMPÉTENCES ATTESTÉES

CCP 1 : Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre.

CCP 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client.

🌀 MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de cours théoriques et de cas pratiques. Un outil de liaison entre l'entreprise et Accès Métiers. Un Espace Numérique de Travail (LN@) et un espace de partage en ligne accessible 24h/24h (ressources documentaires, cours, échanges avec le formateur, suivi particulier). Une mise à disposition de matériels informatiques utilisables par les apprenants en formation.

❁ MODALITÉS D'ÉVALUATION

En cours de formation : tests, études de cas, oraux, préparation aux épreuves d'examen avec des professionnels.

Suivi individuel et personnalisé en formation et en entreprise (livret de suivi).

En fin de formation : passage de l'examen.

❁ SECTEUR ACTIVITÉ

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

❁ PERSPECTIVES EMPLOI

Le diplôme vous ouvrent les portes, sur des emplois tels que :

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires

❁ POURSUITE D'ÉTUDES

Vous pouvez notamment poursuivre votre scolarité par **un Bachelor ou Titre Professionnel de niveau 6.**

❁ CENTRE(S) QUI DISPENSE(NT) CETTE FORMATION

La Chapelle d'Armentières



APPELEZ-NOUS AU 03 20 00 96 35

Consultez nos formations et nos offres d'emploi : www.accesmetiers.fr