

Durée : 1085 heures (735 en centre et 350 en entreprise)

Dates : du 09/11/2026 au 09/07/2027

Horaires : lundi au vendredi de 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 16h30

Tarif : 5497.80€



GFORM'VENTE
La formation durable !

les acteurs de
la compétence

Programme de formation

« **NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL** »

Réf. NTC – RNCP : 39063 - ROME : D1402

**Objectifs
généraux**

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

Certificateur : MINISTERE DU TRAVAIL
DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION.

Date d'enregistrement : 27-05-2024

Public

Toute personne ayant le statut de demandeur d'emploi, salarié, ou en reconversion professionnelle

Prérequis

Prérequis : Être titulaire du BAC, connaître les bases du commerce et de la vente. Permis et véhicule obligatoire.

Niveau exigé : BAC

Débouchés

- ✓ Négociateur Technico-Commercial
- ✓ Technico-Commercial chargé d'affaire
- ✓ Chef des ventes

Modalités

Les inscriptions sont de 3 mois avant la formation et au plus tard 3 jours avant le démarrage.

Modalités de financement

Financement personnel, FRANCE TRAVAIL, Région, OPCO, CPF

Accessibilité

Nos formations et locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Contact référent handicap

Julie DORVILLE BOUDHOU

Tel : 0590 25 56 59

E-mail :

gestion.gformvente@gmail.com

Contact

Lydia SELBONNE

Tel : 0590 25 56 59

E-mail :

secretariat.gformvente@gmail.com

Contenu

Objectif pédagogique : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

COMPETENCES VISEES :

- ✓ Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- ✓ Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- ✓ Prospecter un secteur défini
- ✓ Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

Objectif pédagogique : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

COMPETENCES VISEES :

- ✓ 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

QUELQUES INFORMATIONS

Statistiques de 2022

Cette formation a déjà été **suivie par 8 stagiaires.**

Le **taux de satisfaction** se monte à **100 %.**

Le **taux de réussite** (objectifs atteints) est de **100 %.**

Le **taux d'insertion** est de **100 %.**

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Méthodes et outils pédagogiques

Apports théoriques sur l'évolution de la vente, accès à la plateforme collaborative.

Méthode interactive et démonstrative avec application sur des cas concrets issus des situations des apprenants.

Outils pédagogiques : Vidéo YouTube, quiz,

Supports pédagogiques : Livret remis au stagiaire

Éléments matériels de la formation

Supports techniques : De nombreuses mises en situation

Salle de formation : Salle climatisée, rétroprojecteur, espace de restauration, accès aux personnes en situation de handicap

Équipements divers mis à disposition : Un ordinateur portable avec une connexion internet

Documentation : Le formateur s'appuiera sur des ouvrages et des vidéo disponibles

Compétences des formateurs

Consultant-Formateur certifié Formateur Professionnel d'Adultes

Experts dans le domaine du commerce et la vente

Suite parcours : Responsable des ventes ou directeur commercial

Équivalence : néant - **Passerelle :** néant

Modalités d'évaluation : QCM, contrôles continus, ECF (évaluation en cours de formation) et examen blanc.

Modalités d'évaluation des résultats (ou d'acquisition des compétences)

Certification du Titre Professionnel de Négociateur Technico-Commercial de niveau 5.

Possibilité de valider un ou des blocs de compétence.