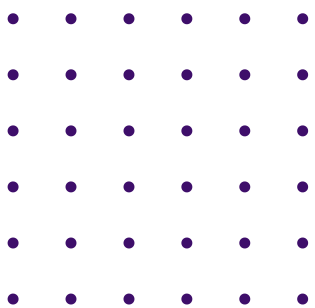


# TITRE PROFESSIONNEL

## NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL NIVEAU 5

En alternance



# 2024

06 92 39 15 17 / 0692 24 99 16  
secretariat@elfeacademy.fr  
www.elfeacademy.fr



38 Chemin Maxime Rivière, ravine des cafres, 97410 Saint-Pierre  
1 Route du Moufia, 97490 Sainte-Clotilde

## LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Elaborer une stratégie commerciale omnicanal.
- Organiser et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.
- Prospecter à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client,
- Atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.

### Les débouchés :

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires

## LE PROGRAMME DE LA FORMATION

### 1. Elaborer une stratégie commerciale omnicanal 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.

### 2. 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.

## MOYENS D'ENCADREMENT

L'opportunité sera donnée aux apprenants de bénéficier de l'expérience d'une équipe pédagogique qualifiée. Spécialistes dans leur domaine d'études, nos formateurs sont certifiés. Ils proposent des cours en phase avec les exigences des examens.

## MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les modalités d'évaluation se feront sous forme de ECF (Évaluation en cours de formation), d'évaluation des périodes d'application en entreprise, d'évaluation de la satisfaction, d'émargement et d'un examen final, auto évaluation début et fin de formation, QCM, dossier à réaliser, mises en situation, entretien, évaluation début et fin de formation, examen professionnel, feuille d'émargement par demi-journée, attestation de présence, règlement d'examen.

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

En fonction des places disponibles, les candidatures sont possibles jusqu'à 48 heures avant le début de la formation.

Prendre contact avec le secrétariat pour la liste des dossiers à fournir en vue de l'inscription

## LIEU DE LA FORMATION

- 1 Route du Moufia, 97490 Sainte-Clotilde
- 38 Chemin Maxime Rivière, ravine des cafres, 97410 Saint-Pierre

**POUR CONNAÎTRE LES PASSERELLES VERS D'AUTRES CERTIFICATIONS AINSI QUE LES SUITES DU PARCOURS, CONSULTEZ :**

## MODALITÉS D'ORGANISATION DU CENTRE AGRÉÉ

- **Certification visée :**

Titre Professionnel niveau 5 Négociateur  
technico-commercial.

L'apprenant peut valider son titre professionnel  
(Réussite totale) ou un CCP (Réussite partielle).

- **Durée :**

12 mois

- **Nombre d'heures en centre :**

406 heures

- **Public visé :**

Tout

- **Rythme :**

1 jour en formation et 4 jours en entreprise

- **Horaires en centre de formation :**

De 8H00 à 12H00 / De 13H00 à 16H00

- **Organisation :**

en présentiel / en distanciel

- **Taille du groupe :**

20 PLACES MAXIMUM

- **Financement :**

Pris en charge par L'OPCO

- **Pré-requis :**

Baccalauréat ou équivalent, certaines  
dérogations peuvent exister en fonction du  
parcours du candidat.

- **Date :**

ENTRÉE ET SORTIE PERMANENTE

- **Accessibilité :**

Nos locaux sont adaptés PMR. Pour toute  
situation de handicap, merci de nous contacter  
pour envisager la faisabilité.

**POUR CONNAÎTRE LES PASSERELLES VERS D'AUTRES CERTIFICATIONS AINSI QUE LES  
SUITES DU PARCOURS, CONSULTEZ :**