

IMC

EUROPEAN
BUSINESS SCHOOL

PDF AI viewer

PDF AI viewer lets you select any text in local PDF files and use prompts on them. You can turn it off at any time on the extension's [Settings page](#).

Got it

TITRE RNCP DE NIVEAU 5 (ÉQUIVALENT BAC+2)

NÉGOCIATEUR·ICE TECHNICO-COMMERCIAL·E

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

L'IMC European Business School offre des formations en alternance **depuis 25 ans**, adaptées aux besoins des étudiants et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **niveau BAC+2 au niveau BAC+5** et offrent une expérience professionnelle par l'alternance au sein de **notre réseau de 2500 partenaires**.

OBJECTIF DE LA FORMATION

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.

COMPÉTENCES VISÉES

Dans le cadre d'une stratégie omnicanale, vous saurez:

- › **Prospecter**, présenter et négocier une solution technique
- › Gérer et **optimiser** l'activité commerciale sur un secteur géographique déterminé
- › Mobiliser un **comportement orienté client** et une posture de service.

WWW.IMC-ARTEMYS.COM


TITRE RNCP DE NIVEAU 5 (ÉQUIVALENT BAC+2)

NÉGOCIATEUR•ICE TECHNICO-COMMERCIALE

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un **diplôme de niveau 4 minimum** (Bac toutes filières ou titres homologués)
- › **Tests de sélection** : épreuves de culture générale et de spécialisation suivies d'un entretien individuel.

OBJECTIFS

Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
(Bloc n°34079BC01)

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

Prospecter et négocier une proposition commerciale (Bloc n°34079BC02)

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

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques. Exercices pratiques et études de cas, travaux en groupe, simulations et projet professionnel.

✦ PDF AI viewer

PDF AI viewer lets you select any text in local PDF files and use prompts on them. You can turn it off at any time on the extension's [Settings page](#).

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › **Mise en situation professionnelle - 4h30**
1^{ère} phase : renseigner un tableau de bord analyser et rédiger un commentaire - écrit
2^{ème} phase : analyse du contexte de l'entreprise - écrit
3^{ème} phase : prospection physique - oral
4^{ème} phase : proposition commerciale - oral
- › **Travaux effectués lors de la mise en situation - 30mn**
- › **Questions techniques de la part du jury - 30mn**
- › **Entretien final - 20min**
Évaluation sur la compréhension du métier

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

Formation dispensée en **alternance ou en formation initiale** sur une période de **1 an**.

Rythme d'alternance : 4 jours en entreprise par semaine.

- › **Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.**
- › **Éligible au CPF** (sous conditions)
- › **Formation accessible aux personnes en situation de handicap**

DÉBOUCHÉS

Titres RNCP de niveau 6 (équivalent BAC+3) :

- › Responsable Commercial•e & Marketing (École IMC - Metz, Nancy, Forbach)
- › Responsable du Développement (École OMNIS - Strasbourg)

Métiers :

- › Technico-commercial•e
- › Négociant•e
- › Chargé•e d'affaires

Titre RNCP certifié de niveau 5, code NSF 312t, enregistré au RNCP n°34079, délivré par le Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion

