

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-GROUPEVISO.FR

TITRE RNCP DE NIVEAU 5 (ÉQUIVALENT BAC+2)

NÉGOCIATEUR•ICE TECHNICO-COMMERCIAL•E

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.

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

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



IMC

GRUPE VISO

Contact scolarité
0 806 110 806

IMC European Business School
20 rue La Tannerie,
57070 Saint-Julien-lès-Metz



www.imc-groupeviso.fr

