

# TITRE PRO - NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Option marketing

 Durée : 1 an  Niveau : 5  Type de formation : Alternance  RNCP : 39063 publiée le 27/05/24

Certificateur : ministère du travail du plein emploi et de l'insertion



## OBJECTIF DE LA FORMATION

Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et des objectifs fixés par la hiérarchie, le négociateur technico-commercial élabore une stratégie de prospection. Il organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il conçoit des propositions techniques et commerciales personnalisées et les négocie avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente. Il assure leur suivi afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et de la fidéliser.

## BLOCS DE COMPÉTENCES VISÉS LORS DE LA FORMATION

Possibilité de valider un ou des blocs de compétences

**RNCP39063BC01** - Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

**RNCP39063BC02** - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

Des liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations : oui

Certifications professionnelles enregistrées au RNCP en équivalence : (Partielle)

**RNCP34079BC01** - Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

**RNCP34079BC02** - Prospecter et négocier une proposition commerciale

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET D'ÉVALUATION

En présentiel et/ou distanciel

Alternance entre théorie et pratique

Évaluations en CCF et/ou ponctuelles

Présentation d'un projet réalisé en amont de la session

Dossier de synthèse des pratiques professionnelles

Entretien final

## PRÉ-REQUIS

Aucun

## DÉTAILS DE LA FORMATION

- Présence d'un(e) référent(e) handicap et d'un(e) assistant(e) de formation sur site
- Calendrier de formation sur demande
- Intégration à tout moment dans l'année sur étude du dossier
- Individualisation du parcours de formation

## MOYENS TECHNIQUES

- Espace de restauration
- Salles de cours et d'informatique
- Ordinateur portable et/ou tenue professionnelle fournis
- Espace de détente
- Plateau technique commerce & soin santé

## TARIFS

En contrat d'apprentissage et de professionnalisation, le coût de la formation est pris en charge à 100% par l'OPCO de l'entreprise (Autre statut nous consulter)

## DURÉE DE LA FORMATION

En centre de formation le nombre d'heures total sur 1 an est de 406H

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Délais : réponse sous 5 jours maximum

Modalités d'inscription : scannez le QR code ou accédez grâce au lien

## POSTULER SUR NOTRE SITE INTERNET



<https://cfatrajectoire.fr/inscription/>

1

## POURSUITES D'ÉTUDES

- Bachelor Commerce et Marketing
- Bachelor Marketing Digital
- Licence professionnelle Commerce
- Licence professionnelle Technico-commercial
- ...

## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable grands comptes
- Responsable d'affaires
- Chargé clientèle B2B
- Chargé de développement commercial
- Commercial B2B
- ...

## STATISTIQUES NATIONALES

*Certificateur via france compétences :*

Année d'obtention de la certification : 2022

Nombre de certifiés : 1394

Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae : 9

Taux d'insertion global à 6 mois : 84%

Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois : 75%

Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans : 80%

## NOS RÉSULTATS

Taux de réussite global : 83%

Taux de satisfaction du CFA : 88%

Taux d'insertion global : 90%

Taux de participation au diplôme pour 2025 : NC%

Taux de réussite au diplômes pour 2025 : NC%

Taux de poursuite d'études : NC%

*Pour nos formations de niveau 3 ou 4 (CS) :*

Taux d'interruption en cours de formation : 17,2%

Taux de rupture des contrats d'apprentissage conclus : 10,3%

Taux d'insertion professionnelle après 1 an sortants 2022 : 74%

Valeur ajoutée de l'établissement : +7points

*(source INSERJEUNES Nov.25)*

Pour plus d'éléments statistiques et connaître les plus-values établissements :

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr>

## DÉCOUVREZ NOS PARCOURS DE FORMATION & PASSERELLES



[cfatrajectoire.fr/nos-passerelles-cfa-trajectoire/](https://cfatrajectoire.fr/nos-passerelles-cfa-trajectoire/)

## BESOIN D'UN PARCOURS ADAPTÉ ?

Veillez contacter notre référente Handicap :

[nadege.anseume@cfatrajectoire.fr](mailto:nadege.anseume@cfatrajectoire.fr)

Tél : 01 88 62 00 30

Pour plus d'informations scannez le Code QR



[cfatrajectoire.fr/cfa-trajectoire-handicap-inclusion-apprentissage-78/](https://cfatrajectoire.fr/cfa-trajectoire-handicap-inclusion-apprentissage-78/)



## RÉMUNÉRATION

La formation en alternance est gratuite et rémunérée dans le cadre du contrat de travail ou de stage.

[cfatrajectoire.fr/nos-passerelles-cfa-trajectoire/](https://cfatrajectoire.fr/nos-passerelles-cfa-trajectoire/)

### CFA Trajectoire - UFA du Lycée Jean-Baptiste Poquelin - Saint-Germain-en-Laye

Contacts pour une formation :

01 88 62 00 30

[contacts@cfatrajectoire.fr](mailto:contacts@cfatrajectoire.fr)

[www.cfatrajectoire.fr](http://www.cfatrajectoire.fr)

