

## TP- Négociateur Technico-Commercial

### Titre RNCP 39063

**Certificateur : MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION**

**Date d'enregistrement de la certification : 27-05-2024**

**Durée :** 650 H Soit 1 an de formation

#### **Profils des apprenants**

- Personne en reconversion professionnelle
- Personne en recherche d'emploi

#### **Prérequis**

- Maîtrise de la langue française
- Niveau bac ou équivalence
- Admission sur dossier de candidature et entretien de motivation

**Tarif :** 6000 €

### **Objectifs pédagogiques**

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

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

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

- 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

### **Équipe pédagogique**

- Référents pédagogique : Chafik Quellouchi
- Référents administratif : Chafik Quellouchi
- Référents handicap / Référente chargée de la mobilité nationale et internationale : Chafik Quellouchi
- Service médiation et réclamation : Chafik Quellouchi
- Contacts : [airportformations@gmail.com](mailto:airportformations@gmail.com)

## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires
- Des tables - Des chaises - Des Cahiers - Des stylos- Television
- Exposé théorique
- La connexion Internet
- Les supports papiers
- Les supports numérisés et centralisés
- Modalités pédagogiques : . Ateliers et techniques de recherche d'emploi . Coaching individuel . Mise en relation avec les partenaires de l'école . Forum de recrutement et partage des opportunités de carrière Méthodes pédagogiques : Démonstratives , applicatives , Affirmatives , Interrogatives
- Méthodes mobilisées- Travail de groupe avec ou sans outil informatique - Retours d'expérience entreprises, professionnalisations

## Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Positionnement en début de formation
- Examen blanc
- Contrôle continue
- Au moins une évaluation par semestre, par matière adapté au type d'épreuve préparée (oral, écrit, pratique)
- Pour les diplômes concernés validation par blocs de compétences
- Bilan à chaud
- Bilan à froid

## Accessibilité et délais d'accès

Lieu de formation : Présentiel

- Vous êtes en situation de handicap ou vous avez besoin d'aménagement spécifique, prenez contact avec notre référente handicap : [airportformations@gmail.com](mailto:airportformations@gmail.com)

## Modalités et délais d'accès:

Après nous avoir formulé votre intérêt pour nos formations, vous recevrez un questionnaire d'évaluation de vos besoins en formation avec le programme de formation, après analyse de vos besoins et validation de vos objectifs professionnels en lien avec la formation choisie, nous vous enverrons par mail un dossier de candidature, les CGV et règlement intérieur à nous retourner signés avant le début de la formation.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap dans la mesure des adaptations possibles. Notre référent en la matière M. Chafik Quellouchi, est à votre écoute pour mettre en place les aménagements possibles afin de tout mettre en œuvre pour le succès de votre formation.

**Délais d'accès minimum 16 jours.**

## Modalités d'évaluation :

- **Mise en situation professionnelle : 6 h 30 min**

La mise en situation professionnelle comporte une partie écrite et une partie orale.

Avant le début de l'épreuve, le responsable de session propose deux contextes d'entreprise aux candidats. Chaque candidat en choisit un. Tous les candidats passent la partie écrite en même temps, en présence d'un surveillant. Ils impriment leurs travaux et les rendent au surveillant.

Avant de recevoir les candidats individuellement pour la partie orale, le jury prend connaissance de leurs travaux écrits. Il n'annote pas les travaux.

- **Partie 1 : mise en situation écrite (durée : 4 h)**

La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'étude de cas, située dans le contexte d'une entreprise fictive. Le candidat renseigne un tableau de bord à partir de données fournies, analyse les résultats et conçoit une présentation de 10 à 12 slides de type diaporama avec les actions qu'il envisage de mener.

Le candidat analyse le contexte d'entreprise et du premier contact prospect et rédige une proposition technique et commerciale. • **Partie 2 : mise en situation orale (durée : 2 h 30 min)**

Le candidat dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation écrite.

Pendant 30 minutes, il se prépare à la mise en situation orale.

Pendant 15 minutes, le candidat présente le compte rendu de son analyse du tableau de bord. En s'appuyant sur le diaporama, il présente les actions qu'il compte mener.

Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur ses travaux.

Le jury dispose d'un guide d'entretien.

Pendant 15 minutes, le candidat prospecte par téléphone. Il doit obtenir l'identité du responsable à contacter afin de prendre rendez-vous avec lui par téléphone. Il prend rendez-vous avec le responsable. Les membres du jury assurent le rôle des interlocuteurs. Pendant 60 minutes, le candidat présente sa proposition technique et commerciale lors d'un entretien en face à face. Il négocie la solution pour amener le prospect à signer le bon de commande ou, à minima, à fixer un rendez-vous ultérieur de conclusion. Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur sa négociation. Le jury dispose d'un guide de questionnement.

- **Entretien technique : 50 min**

L'entretien technique a lieu après la mise en situation professionnelle

Il comporte trois parties :

Pendant 20 minutes de préparation, le candidat prend connaissance d'une matrice SWOT, donnée par le jury.

Pendant 15 minutes, le candidat présente les éléments qu'il a repérés et lessuggessions qu'il propose.

Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur l'ensemble de ses travaux. Le jury dispose d'un guide d'entretien.

- **Questionnement à partir de production(s) : 01 h 00 min**

Le questionnement à partir de productionsse déroule à l'issue de l'entretien technique.

En amont de l'épreuve, le candidat réalise un document et un support de présentation de type diaporama relatif aux compétences: - Assurer une veille commerciale

- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales

- Optimiser la gestion de la relation client

Le jury prend connaissance du document avant le questionnement.

Pendant 30 minutes, le candidat présente le diaporama.

Pendant 30 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. Le jury dispose d'un guide d'entretien.

- **Entretien final : 10 min**

Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel.

Le jury questionne le candidat sur les principales actions mentionnées dans le DP.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 08 h 30 min

**Afin d'en savoir plus sur la certification (suite de parcours, débouchés...), Veuillez [cliquer ici !](#)**

#### **Qualité et indicateurs de résultats**

- Nombre d'apprenants : 1
- Taux de réussite : En cours
- Taux en rattrapage : En cours
- Taux d'abandon : En cours
- Taux de rupture : En cours
- Le taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels: En cours
- Le taux de poursuite d'études : En cours
- Le taux d'interruption en cours de formation : En cours
- Le taux d'insertion professionnelle des sortants de l'établissement concerné, à la suite des formations dispensées: En cours
- La valeur ajoutée de l'établissement : En cours