



FORMATION NEGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL

Informations générales

Type de validation : Titre professionnel Négociateur Technico-Commercial (inscrit au RNCP : TP-00338) Niveau III - agrément DIRRECTE

Code CPF : 244925

Public concerné : Demandeurs d'emploi qui souhaitent occuper le poste de commercial

Métiers préparés : commercial, technico-commercial...

Objectifs de la formation :

- Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini.
- Prospecter et négocier une proposition commerciale.

Conditions d'accès :

- Niveau d'admission requis : BAC - connaissances des outils informatiques
- Réussite aux épreuves de sélection (entretien + tests d'entrée)

Pré-requis : Niveau BAC ou motivation du projet professionnel -connaissances rédactionnelles et informatiques obligatoires. Réussite aux épreuves de sélection (tests + entretien).

Procédure d'admission : Envoi du CV pour une invitation à une réunion d'information collective lors de laquelle le candidat passe des Tests écrits + entretien de motivation sur son projet professionnel.



Descriptif des modules

MODULE COMMERCIALISATION

MODULE OPTIMISER L'ACTIVITE COMMERCIALE

MODULE COMMUNICATION

MODULE RECHERCHE EMPLOI/STAGE

MODULE TITRE PROFESSIONNEL - PREPARATION

MODULE POSTURE PROFESSIONNELLE : savoir être du commercial

MODULE METIER