

Public concerné : Toute personnes en poste ou demandeur d'emploi devant occuper le poste de commercial et devant mettre à jour ou approfondir ses compétences.

Métiers préparés : commercial, technico-commercial...

Moyens pédagogiques et techniques

Les outils de la formation à distance : Plateforme de ressources, outil de visio-conférence (Zoom et/ou Teams)

Prérequis matériel du stagiaire : un ordinateur muni d'internet + micro-casque ou écouteurs type « kit mains libres »

Accompagnement : Les coordonnées téléphoniques et mails sont communiqués à tous les stagiaires afin qu'ils puissent contacter leurs formateurs et référent Euroformation dès que nécessaire sur les horaires d'ouverture du centre : 9h00-12h30 / 14h00-17h30.

Un chat est accessible à tout moment pour tous les participants à la formation (stagiaires et formateurs) pour poser toutes les questions et échanger sur les points de la formation.

Pendant les temps asynchrones, le référent Euroformation reste disponible pour répondre aux questions techniques si besoin.

Le formateur référent a pour rôle de faire le lien avec les stagiaires et l'équipe pédagogique.

Durée de la formation

Durée Totale : **945 heures**
Durée en centre : 665 heures
Durée en entreprise : 280 heures

Type de certification

Titre professionnel Négociateur Technico Commercial
RNCP34079 - Niveau 5 (Bac +2) - Code CPF : 244925

Conditions et démarches

Conditions d'accès :

- Niveau BAC
- Réussite aux épreuves de sélection (TEST + entretien)

Pré-requis :

- Niveau BAC
- Motivation du projet professionnel
- Connaissances rédactionnelles et informatiques obligatoires

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.

Appréciation de la formation : Un bilan à mi-parcours et en fin de parcours est organisé. Il est remis aux stagiaires un questionnaire de satisfaction à remplir afin de pouvoir définir les axes d'amélioration de l'action.

Contacts de formation :

- *Damien BOSSARD – Directeur*
- *Nicole OLIVER – Formatrice référente commerciale back office et proposition commerciale*

- *Véronique BON – Formatrice commerciale et communication*

Le programme

Module Stratégie Commerciale

Module Marketing et Communication

Module Suivi Commercial

Module Prospection

Module Proposition Commerciale

Module Métier



Journée type de formation

Temps de formation asynchrone :
Séance de 3h30

Type d'action	Type de ressources	Temps estimé
Connexion au tchat pour point avec coordinatrice	Plateforme	5 à 15 minutes selon les questions
lecture des cours et consignes du jour	Vidéo - audio + fiche de synthèse-webinar	1h à 2h selon les thématiques
Exercice d'application	Recherche de textes, lois, prise en main avec Internet	30 à 45 minutes
Etude de cas	Mise en situation – exercice animé	45minutes à 1h
Devoirs	Production à transmettre au formateur avant une heure limite	45 minutes à 1h
Travaux pratiques en groupe	Travail de restitution à préparer en groupe	2h à 3h selon les thématiques
Quiz	Révision sur la thématique	30 minutes

Temps de formation synchrone :
Séance de 3h30

Type d'action	Type de ressources	Temps estimé
Connexion au tchat pour point avec coordinatrice	Plateforme	5 à 15 minutes selon les questions
Audio ou Visio conférence collective	Plateforme - correction des exercices et mise en avant des points du cours	2h30
Audio conférence - Exercice	Exercice d'application en groupe ou individuel sur la	1h00

d'application / travaux pratiques	thématique – avec le formateur en ligne pour échange direct sur l'application	
--------------------------------------	--	--

Un protocole individuel de formation est mis en place avec le stagiaire pour cadrer la formation à distance.