



RUSH
SCHOOL

Négociateur technico-commercial

TP NTC - Titre RNCP39063

Le programme de formation Négociateur Technico-Commercial (NTC) est conçu pour développer des compétences en négociation, vente et gestion commerciale. En un an, les étudiants apprennent à élaborer des stratégies de prospection, à utiliser des techniques de négociation avancées, et à maîtriser des outils modernes de marketing et de gestion. Le diplôme, reconnu par l'État au niveau 5 (Bac+2), prépare à des métiers tels que négociateur commercial, chargé d'affaires, ou ingénieur commercial.

Les négociateurs technico-commerciaux sont formés pour gérer la relation client de manière globale, élaborer des propositions techniques et commerciales personnalisées, et assurer un suivi régulier pour maximiser la satisfaction et la fidélisation des clients. Ils sont également chargés de surveiller les tendances du marché et de la concurrence, d'adapter les plans d'action en fonction des résultats, et de contribuer à l'élaboration de stratégies de vente adaptées aux besoins des entreprises.

Avec un accent mis sur la digitalisation, le programme prépare les étudiants à utiliser des outils numériques pour optimiser les performances commerciales et enrichir l'expérience client. La formation encourage également l'innovation dans les pratiques de vente, l'intégration des enjeux écologiques et la capacité à s'adapter aux évolutions du marché.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à contacter notre référent handicap pour toute information supplémentaire : a.pophillat@rush-school.com.

INSCRIPTION

Du 15 mars 2023 au 06 décembre 2024

PRÉREQUIS

Sans diplôme, titulaires d'un bac pro ou d'une certification professionnelle de niveau 4

MODALITÉS D'ACCÈS

Sur dossier et entretien

FORMATION

En alternance

RYTHME

1 jour de formation 4 jours en entreprise

NOMBRE D'HEURES

430 heures sur 1 an

PRIX DE LA FORMATION EN ALTERNANCE :

La formation est financée par l'OPCO de l'entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle
Entretien technique
Questionnement à partir de production(s)
Entretien final

MOBILITÉ

Quatre semaines de mobilité sont envisageables

MÉTHODES MOBILISÉES

- Cours magistraux
- Travaux dirigés (TD)
- Travaux pratiques (TP)
- Études de cas
- Projets collaboratifs et individuels
- Supports multimédias interactifs
- Visites sur le terrain
- Intégration des TIC (Technologies de l'Information et de la Communication)
- Étude de documents professionnels
- Diverses méthodes d'évaluation

OPPORTUNITÉS DE CARRIÈRE

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable grands comptes
- Responsable d'affaires
- Chargé clientèle B2B
- Chargé de développement commercial
- Commercial B2B
- Business developer
- Sales account executive
- Key account manager

OPTIONS DE POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence professionnelle
- Bachelor
- Mastère
- École de commerce

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury au vu :

- D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé avant la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
- D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.
- Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.

Les objectifs

Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre

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

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