

TITRE PROFESSIONNEL Négociateur Technico- Commercial

EN APPRENTISSAGE



La formation

Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez capable :

- d'exploiter les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise,
- d'élaborer une stratégie commerciale omnicanale, d'organiser et de mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et d'en évaluer les résultats,
- de prospecter à distance et physiquement des entreprises afin de développer le portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise,
- de concevoir et de négocier des solutions techniques de produits ou de prestations de service.

Reconnaissance des acquis

Obtention du titre

Contenu

Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini :

- assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- organiser un plan d'actions commerciales
- mettre en œuvre des actions de fidélisation
- réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

Prospecter et négocier une proposition commerciale :

- prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- négocier une solution technique et commerciale

Niveau de sortie

Niveau 5

Conditions d'admission

Modalités d'admission et de recrutement

Admission sur entretien et sur test

Date d'inscription : les dates d'informations collectives dépendent des financements et peuvent évoluer en fonction des places disponibles.
Pour plus d'informations, contacter notre conseiller.

Pré-requis

Être titulaire du Bac ou d'un titre professionnel de niveau 4

Niveau d'entrée

Idem pré-requis

Pédagogie

Méthodes et moyens

Moyens pédagogiques : projets, mises en situation
Plateaux techniques, salles informatiques

Intervenants : formateurs spécialisés dans le domaine et enseignants Éducation nationale

Modalités d'enseignement : en présentiel, individualisé

Modalités d'évaluation

Livrets des ECF, dossier professionnel, épreuves de certifications du titre professionnel

Session

Dates : du 16/09/2024 au 04/07/2025

Durée : 497 heures en centre de formation et 952 heures en entreprise

Durée totale : 1 an

Rythme : temps plein

Effectif : 12 minimum / 16 maximum

Public concerné : jeunes de 16 à 29 ans (dérogation d'âge possible)

Possibilité de contrat de professionnalisation pour les plus de 29 ans

Accès aux personnes en situation de handicap
Accessible par la VAE

Tarif maximum : 8 302 €

Pour les apprentis, les frais de formation et la rémunération sont pris en charge dans le cadre du contrat d'apprentissage

Lieu : Lycée professionnel Louise Labé - Lyon 7^e

Contacts :

Sébastien Surles - Conseiller en Formation

06 09 98 91 22 - sebastien.surles@ac-lyon.fr

Dominique Sauze - Directeur Délégué à la Formation

04 78 72 12 34 - ddf.0690046a@ac-lyon.fr

Les atouts du GRETA CFA

En chiffres

Taux 2021-2022 : insertion 16,7 %, poursuite d'études 50 %, réussite 66,7 %, satisfaction 79,9 %

Autres atouts

Plateaux techniques, équipe pédagogique expérimentée composée d'enseignants et de professionnels jurés d'examen

Les taux de satisfaction, de réussite et d'insertion, les tarifs de l'ensemble de nos formations ainsi que les conditions générales de vente sont accessibles sur <https://greta-cfa.ac-lyon.fr/greta/greta-cfa-lyon-metropole>

Pour accéder au lieu de formation

Lycée professionnel Louise Labé

65, boulevard Yves Farge - 69007 Lyon

B C Lignes C7 et 34 - Arrêt Girondins - Yves Farge

M Ligne B - Station Place Jean Jaurès



Pour vous inscrire

Contactez-nous au
04 78 78 84 84

ou par mail

contact.greta.lyonmetropole@ac-lyon.fr

GRETA CFA Lyon Métropole - 41, rue Antoine Lumière - 69008 Lyon

Suivez notre actualité sur <https://greta-cfa.ac-lyon.fr/greta/greta-cfa-lyon-metropole>  