Titre professionnel
NÉGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL

TITRE ENREGISTRÉ AU RNCP 39063
Certification de niveau 5 (équivalence avec un BAC+2)

FORMATION 100% EN ALTERNANCE

OBJECTIF

À la fin de la formation, l'apprenti sera capable de définir et mettre en œuvre une stratégie de prospection dans le secteur sportif. Il saura concevoir des offres adaptées en équipements et services sportifs, négocier avec les clients (clubs, collectivités, entreprises) et assurer leur suivi afin de garantir leur satisfaction et leur fidélisation.

PRÉ-REQUIS

- Avoir validé un diplôme de niveau 4 ou
- Avoir validé un diplôme de niveau 3 et deux ans d'expériences professionnelle ou
- Avoir un niveau seconde ou première et deux ans d'expérience professionnelle ou
- Avoir un niveau terminale
- L'entrée se fait après un test de positionnement

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELLES

- Responsable grands comptes secteur sport
- Responsable d'affaires en développement sportif
- Chargé de clientèle B2B sport et loisirs
- Chargé de développement commercial sportif
- Commercial B2B spécialisé sport
- Business developer sport et bien-être
- Sales Account Executive secteur sportif
- Key Account Manager sport et événements sportifs

DURÉE DE LA FORMATION

Formation de 10 à 12 mois soit au total de 408 heures de formation
Présentiel ou e-learning (selon vos besoins)

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Cours en présentiel, e-learning, exercices, mises en situation, plateforme en ligne.

Moyens : salle de formation équipée d'un vidéoprojecteur et d'ordinateurs, avec accès à la plateforme Nellapp pour les formations en e-learning.

Ci-dessous, voici le lien direct vers la fiche RNCP de la certification

Titre professionnel Négociateur technico commercial, enregistré au ministère du travail et du plein emploi et de l'insertion au RNCP 39063



PROGRAMME DE LA FORMATION

BLOC 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 oeuvre des actions correctives

BLOC 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 de son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

LES MODALITÉS D'INSCRIPTION

candidature → entretien → test de positionnement
→ contrat → entrée, avec un délai moyen (7 à 15 jours).

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, avec des aménagements possibles.
Contactez notre référent handicap, Jordi DELCLOS : direction@dnsformation.fr, 06 27 64 30 93

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Test de positionnement à l'entrée en formation
- Évaluations tout au long du parcours
- Examens blancs
- Mises en situation professionnelles, écrites et orales
- Constitution du dossier professionnel du candidat
- Examen final devant un jury

PRIX

Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise dans la limite des plafonds, sans frais de formation pour l'apprenti

DURÉE ET ORGANISATION

- Un contrat d'une durée de 10 à 12 mois
- Rythme de 4 jours en entreprise et 1 jour en formation

LES POSSIBILITÉS APRÈS L'OBTENTION DU DIPLÔME

- Titre professionnel - Responsable du développement commercial – niveau 6 (RNCP 42841)
- Titre professionnel - Responsable d'établissement marchand – niveau 6 (RNCP 38666)
- Licence professionnelle dans le commerce/vente– niveau bac + 3