ALTERNANCE

NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

H/F

Formation certifiante RNCP 39063
Titre certifié de niveau 5 (équivalent BAC+2)
Code NSF 312t
Délivré par le Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion.
Date de début d'enregistrement : 10-06-2024
Date d'échéance de l'enregistrement : 10-06-2029

QWALLY

Un centre de formation reconnu

"La connaissance s'acquiert par l'expérience, tout le reste n'est que de l'information."

Albert EINSTEIN

Notre Centre de Formation d'Apprentis (CFA) a pour mission d'accompagner et former les personnes, y compris celles en situation de handicap, souhaitant **s'orienter ou se réorienter par la voie de l'alternance**, **en développant leurs connaissances et leurs compétences et en facilitant leur intégration dans l'emploi, en cohérence avec leur projet professionnel.**

Employabilité

Accompagnement personnalisé

Formations dispensées par des experts qualifiés

Une formation enrichissante

Les objectifs de la formation : acquérir les blocs de compétences suivants :

- Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre **(RNCP39063BC01)**
- Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client **(RNCP39063BC02)**

Négociateur Technico-Commercial

Ses missions

Au quotidien, le Négociateur Technico-Commercial (H/F) est amené à gérer différents types de missions :

- La prospection à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client.
- Organiser et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales.
- La conception et la négociation des solutions techniques de produits ou de prestations de service.

Durée et modalités

Durée

12 mois - Temps plein dont 406 heures de formation

(Parcours standard, possibilité d'allègement ou de renforcement)

Planning à définir fin 2025

Tarif de la formation

Gratuite pour l'apprenti en contrat d'apprentissage

(Intégralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil)

Pour plus d'informations ou autres financements, nous contacter :
qwally.contact@actualgroup.com

Modalités pédagogiques

- Formation synchrone en classe virtuelle avec support pédagogiques numériques
- Mises en situation/études de cas, exercices pratiques, travaux dirigés et suivi individualisé
- Mise à disposition d'un ordinateur portable équipé de la suite Office
- Incluant un séminaire citoyen à l'étranger
- Certification en présentiel (sur l'ensemble du territoire métropolitain et outremer)
- Délai d'accès de minimum 10 jours (ces délais peuvent varier pour les personnes en situation de handicap ou en fonction du dispositif de financement)

Publics & accès

Public

La formation est ouverte à tout public, y compris aux personnes ayant besoin d'aménagements spécifiques.

Prérequis

- Présenter une expérience professionnelle, personnelle ou citoyenne
- Capacité d'expression et de rédaction en français dans le cadre d'une communication à visée professionnelle
- Utilisation des logiciels du Pack Office
- Être mobile : aucune exigence de permis de conduire (permis B).

Conditions d'accès

- Le premier contact se fait à l'initiative du candidat
- Constitution du dossier de candidature avec le CV actualisé
- Test à l'entrée ou présentation d'un diplôme de niveau 5
- Si les prérequis sont validés, un entretien de motivation et de validation du projet est proposé au candidat

Contenu pédagogique

Compétences attestées :

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

Évaluation & certification

Modalités d'évaluation

Évaluations passées en cours de formation (ECF) pour valider les compétences professionnelles visées par les blocs de compétences. Rédaction du dossier professionnel et de ses annexes.

Certification

Titre professionnel de Niveau 5 (Bac+2) délivré par le Ministère du Travail, l'Emploi et de l'Insertion et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles **(RNCP) n° 39063.**

Examen de certification qui comprend :

- Livret ECF (Évaluations passées en Cours de Formation)
- Dossier professionnel (et annexes)
- Mise(s) en situation professionnelle
- Questionnement à partir de production
- Entretien technique
- Entretien final

Les épreuves de certification sont organisées en présentiel. Possibilité de certification partielle (blocs de compétences) ou totale (intégralité du titre professionnel)

Après la formation

Insertion professionnelle

Le négociateur technico-commercial (H/F) intègre principalement les secteurs d'activités suivants : le secteur public, le secteur de l'économie sociale et solidaire, le secteur privé. À l'issue du Titre Professionnel, vous pourrez prétendre aux métiers suivants :

- Technico-commercial (H/F)
- Chargé d'affaires (H/F)
- Responsable grands compte (H/F)
- Responsable d'affaires (H/F)
- Chargé de développement commercial (H/F)
- Commercial B2B (H/F)

Codes ROME :

- **D1407** - Relation technico-commerciale
- **D1406** - Management en force de vente
- **D1402** - Relation commerciale grands comptes et entreprises

Passerelles & poursuite de formation

La formation vise l'insertion directe en emploi. Cependant, vous pouvez également poursuivre votre cursus avec une certification ou diplôme de niveau 6 (équivalence bac +3).
Accédez à la fiche RNCP de France Compétences :
https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/

Accessibilité & réussites

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Pour tout besoin spécifique nécessitant une adaptation de la formation, nous vous invitons à nous contacter pour être en relation avec notre référent handicap via l'adresse : **qwally.administratif@actualgroup.com**

Niveau de performance et d'accomplissement

https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil

- Taux de satisfaction : 68%
- Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels : 100%
- 100% de nos diplômés poursuivent leurs études ou s'insèrent dans l'emploi après la formation
- Plus de 2 apprenants sur 3 vont jusqu'au bout de leur parcours

QWALLY
97 rue Haroun Tazieff
54320 MAXEVILLE
Siren : 951454032

Organisme de formation enregistré sous le numéro
44 54 04306 54 auprès du Préfet de la Région Grand Est.
Ce numéro ne vaut pas agrément de l'État
N° UAI 0542574E - Code APE : 8559 B
Date de mise à jour : 09/07/25 - Version 3