



Commercial(e) itinérant(e) **Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial** *Titre de niveau 5 (Bac+2)*

Eligible au Plan de Développement des Compétences, CPF, Contrat d'Apprentissage, Contrat de Professionnalisation.

Code RNCP : RNCP34079

Branches professionnelles : Toutes branches

Objectifs visés par la formation

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Développer commercialement un secteur en répondant aux besoins des clients et prospects, dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise

Spécialisation :

- Produits de plomberie, sanitaire et chauffage
- Produits de quincaillerie et fournitures industrielles

Public bénéficiaire et délais d'accès à la formation

Public(s) :

- Salariés en évolution de poste
- Nouveaux entrants recrutés sur la fonction visée

Prérequis : Niveau Bac ou titre professionnel de niveau 4 avec un an d'expérience dans le métier

Modalités et délais d'accès :

- Pour vous inscrire, nous contacter par mail ou téléphone : Mme Nouriya MAURICE
 - n.maurice@2nd-academy.fr, 06 38 41 87 83
- Inscription effective dès réception de la convention signée par le service RH
- Date limite d'inscription : 10 jours avant le démarrage de la formation

Modalités organisationnelles

- Date de démarrage : **le 24 octobre 2023**
- Date de fin : **24 octobre 2024**
- Durée de la formation : **424 heures, soit 60,5 jours**
- Lieux de formation accessibles sous réserve de volumétrie suffisante : **Paris et Lyon**
 - La semaine de démarrage aura lieu à Lyon.
 - Les semaines de formation commerciales auront lieux à Paris ou Lyon
 - Les semaines de formations techniques se dérouleront à Lyon



Modalités financières

- 10 100€ HT. Pour plus d'information, nous contacter.

Contenu du programme

Les modules suivis d'un * feront l'objet d'une Evaluation en Cours de Formation (ECF), dans le cadre de la validation du Titre Professionnel visé.

Bloc de compétences 1 : Définir et mettre en œuvre le développement commercial de son secteur	<ul style="list-style-type: none"> • Le diagnostic et l'analyse de l'environnement commercial* 	21H
	<ul style="list-style-type: none"> • La maîtrise des Calculs Commerciaux 	7H
	<ul style="list-style-type: none"> • L'évaluation de sa performance* 	14H
	<ul style="list-style-type: none"> • Analyser son portefeuille clients et proposer un plan d'actions commerciales 	35H
	Total volume horaire	77H

Bloc de compétences 2 : Préparer et suivre ses visites	<ul style="list-style-type: none"> • L'organisation commerciale et la gestion de secteur 	7H
	<ul style="list-style-type: none"> • Les techniques de prospection* 	14H
	<ul style="list-style-type: none"> • Assurer le suivi de ses actions 	7H
	Total volume horaire	28H

Bloc de compétences 3 : Conduire un entretien de vente	<ul style="list-style-type: none"> • L'entretien de vente 	35H
	<ul style="list-style-type: none"> • Construire une offre technique et commerciale* 	14H
	<ul style="list-style-type: none"> • Les techniques de négociation* 	28H
	<ul style="list-style-type: none"> • La gestion des situations conflictuelles 	7H
	<ul style="list-style-type: none"> • Le cadre juridique de la vente 	7H
	<ul style="list-style-type: none"> • L'analyse du risque client 	7H
Total volume horaire	98H	

Attention, se référer à la spécialisation choisie ! Bloc de compétences 4 : Apporter une solution technique appropriée aux attentes du client	Spécialisation Produits de plomberie, sanitaire et chauffage (SACHA)	
	<ul style="list-style-type: none"> • Alimentation en eau des bâtiments 	14H
	<ul style="list-style-type: none"> • Une histoire des canalisations 	3,5H
	<ul style="list-style-type: none"> • Circuit sanitaire 	7H
	<ul style="list-style-type: none"> • Circuit chauffage 	7H
	<ul style="list-style-type: none"> • Plancher chauffant 	3,5H
	<ul style="list-style-type: none"> • L'alimentation en réseau gaz 	7H
	<ul style="list-style-type: none"> • Evacuation en eau sanitaire 	14H
	<ul style="list-style-type: none"> • Les consommables 	7H
	<ul style="list-style-type: none"> • L'outillage spécifique du plombier 	14H
	<ul style="list-style-type: none"> • La robinetterie 	7H
<ul style="list-style-type: none"> • Les Bâti Supports WC 	14H	



	<ul style="list-style-type: none"> Appareils sanitaires en porcelaine, receveurs de douche et parois de douche, baignoires 14H VMC 7H Les fondamentaux du thermique 28H Génie Climatique 28H 	
	<p>Spécialisation Produits de quincaillerie et fournitures industrielles (QOFI)</p> <ul style="list-style-type: none"> Terminologie du bâtiment 28H Serrurerie 21H Béquillage 10,5H Fermes portes et fermetures antipanique 7H Profils bois, PVC et aluminium 7H Ferrures 7H Visserie 7H Fixation mécanique et scellement chimique 7H Fixation chimique colle, mastic et silicone 7H Outils coupants 7H Outils à main et équipement de l'atelier 7H Outils électroportatif 7H Les EPI (main, tête, pied) 14H Quincaillerie d'agencement 21H Pneumatique 7H Contrôle d'accès 7H 	
	<i>Attention, se référer à la spécialisation choisie !</i>	
Total volume horaire		175H

Modules transverses :	<ul style="list-style-type: none"> Kick-off 7H Introduction à la vie apprenante 7H Préparation examen et suivi alternance 21H Suivi individuel à distance 4H 	
Total volume horaire		39H

Total volume horaire du parcours de formation	417H
Evaluation finale	7H
TOTAL DE LA FOMATION	424H

Méthodes mobilisées

Un ensemble de méthodes pour rendre acteur l'apprenant et lui donner l'envie de réapprendre :



- Echanges interactifs entre les participants
- Expérimentation (partie technique)
- Mises en situation
- Etudes de cas
- Gamification...

Modalités d'évaluation

Modalités diverses et variées : quizz, qcm, mise en situation, soutenance orale, échanges entre participants, études de cas...

Modalités de certification

Pour obtenir le Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial visé par le parcours de formation Commercial(e) Itinérant(e), le candidat devra valider l'ensemble des épreuves suivantes :

- Evaluations modulaires

Evaluations passées en Cours de Formation sur les modules mentionnés ci-dessus d'un *. (5 ECF)

- Dossier écrit

Rédaction d'un dossier professionnel et de ses annexes éventuelles.

- Jury final

Mise en situation professionnelle et entretien technique

Sanction de la formation

En cas de réussite aux épreuves de certification : obtention du **Titre Professionnel de niveau 5 (bac +2) Négociateur Technico-Commercial**, enregistré au RNCP.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Si l'un des stagiaires inscrit par le bénéficiaire est en situation de handicap, le bénéficiaire s'engage à avvertir en amont l'organisme de formation afin d'étudier la faisabilité de l'inscription et le cas échéant les aménagements spécifiques nécessaires à la préparation et au suivi de sa formation.

Référent Handicap : Nouriya MAURICE – n.maurice@2nd-academy.fr ou 06 38 41 87 83

Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial :

- Taux d'obtention de la certification : 1^{ère} promotion en cours
- Niveau d'équivalence : niveau 5 (bac +2)
- Accessibilité par bloc : non



- Débouchés / trajectoire d'évolution des bénéficiaires à l'issue du parcours (insertion ou mobilité) :
 - Commercial(e) Itinérant(e)
 - Chargé(e) d'affaires
 - Technico-commercial(e)
- Taux d'insertion : première promotion en cours
- Passerelles entre les parcours : A la suite du Titre Professionnel et selon son parcours professionnel en entreprise, le stagiaire pourra évoluer sur les parcours suivants :
 - Diplôme d'Ecole de Commerce
 - Licence professionnelle