



## **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](mailto: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.

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

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

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

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



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

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

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

## 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](mailto:n.maurice@2nd-academy.fr) ou 06 38 41 87 83

## **Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial :**

---

- Taux d'obtention de la certification : 1<sup>ère</sup> 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