



Commercial(e) Itinérant(e)

Quincaillerie et Fournitures Industrielles

Titre Négociateur Technico-Commercial de Niveau V

Code RNCP : 39063

Date de publication : 10-06-2024

Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

Branche professionnelle : 3311 (Quincaillerie)

Eligible au Contrat de Professionnalisation, Contrat d'apprentissage et période de reconversion.

Branches professionnelles : Toutes Branches

Eligible au Contrat de Professionnalisation et Contrat d'apprentissage (Contactez votre OPCO)

Objectifs visés par la formation

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

- Élaborer une stratégie de prospection dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et des objectifs fixés par la hiérarchie.
- Organiser et met en œuvre un plan d'actions commerciales et évaluer les résultats.
- Concevoir des propositions techniques et commerciales personnalisées, négocier avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente.
- Assure le suivi afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et de la fidéliser.

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 ((attaché commercial ou commercial) avec au moins 6 mois d'expérience dans le métier.

Modalités et délais d'accès :

- Pour vous inscrire, nous contacter par mail ou téléphone afin d'obtenir le dossier d'inscription : Vos contacts :
 - Ghislaine BLASQUEZ g.blasquez@2nd-academy.fr - 07 56 27 86 82
 - Didier GRAND d.grand@2nd-academy.fr - 06 38 41 87 83
- Un entretien sera réalisé avec le directeur adjoint afin d'évaluer les besoins et vérifier les pré-requis
- Inscription effective dès réception de votre convention signée
- Date limite d'inscription : 10 jours avant le démarrage de la formation

Modalités organisationnelles

- Date de démarrage : **le 21 septembre 2026**
- Date de fin : **17 septembre 2027**
- Durée de la formation : **400** heures, soit **60** jours en présentiel

Modalités financières

- **8302 € HT.**

Alternance – Contrat d'apprentissage :

formation 100% financée par l'entreprise et les opérateurs de compétences, 0 € de reste à charge pour l'apprenti.

Autres formats de prise en charge (période de reconversion) :

Des prises en charges totales ou partielles sont possibles en fonction des financements des entreprises ou de partenaires.

Pour plus d'information, nous contacter.

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 avertir 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 : Ghislaine BLASQUEZ – g.blasquez@2nd-academy.fr - 07 56 27 86 82

Programme de formation

Bloc de compétences 1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre	Assurer une veille commerciale	21h
	- Diagnostic de son environnement - Se situer dans l'environnement de la supply chain et son écosystème	
	Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales	14h
	- Organiser son activité commerciale - Analyser et proposer un PAC	
	Prospecter un secteur défini	21h
	- Maîtriser les techniques de prospection	
	Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives	14h
Total volume horaire		70h
Bloc de compétences 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client	Représenter l'entreprise et valoriser son image	7h
	Concevoir une proposition technique et commerciale	49h
	- Connaître les fondamentaux de la vente - Construire une solution technique de vente - Maîtriser la technique de vente itinérante	
	Négocier une solution technique et commerciale	28h
	- Défendre ses marges - Maîtriser les techniques de négociation	
	Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte	7h
	- Relancer les devis et suivi client	
	Optimiser la gestion de la relation client	10,5h
	- Gérer les situations conflictuelles	
Total volume horaire		80h5
Modules transverses :	Kick-off	7h
	Développer sa communication	7h
	Conduire en sécurité	7h
	Préparation examen et suivi alternance	23h5
	Maîtriser le cadre juridique de la vente	7h
	Gérer les réclamations et les situations conflictuelles	14h
		2h
	Analyser le risque clients	7h
	Développer son réseau	5h
	Tarification	3h5
Total volume horaire		83h

Bloc de compétence complémentaire en fonction de la spécialisation :

Quincaillerie et Fournitures Industrielles

Bloc de compétences 3 : Apporter une solution technique appropriée aux attentes du client	Spécialisation Produits de quincaillerie et fournitures industrielles	
	• Serrurerie • Béquillage • Contrôle d'accès • Fermes portes et fermetures antipanique • Rapido • Outillage à main et équipement de l'atelier • Agencement • Profils bois, alu et pvc • Etanchéité de la fenêtre • Outillage électroportatif • Fixation chimique colle, mastic et silicone • Fixation mécanique et scellement chimique • Outils coupants • Fournitures industrielles • Les EPI (main, tête, pied) • Visserie métal et connexion, fixation bois • Ferrures • Pneumatique • Finitions peintures • Quincaillerie (agencement et bâtiment) • Elect/Plomberie	21h 5h 3.5h 7h 10,5h 7h 4h 7h 7h 17h5 12h 9h 7h 3.5h 14h 7h 7h 4h 2h5 6h5 4h
Total volume horaire		166h5

Total volume horaire du parcours de formation	400
Évaluation finale	8,5h
TOTAL DE LA FORMATION	408,5h

Méthodes mobilisées

Utilisation d'une variété de méthodes et techniques pédagogiques différentes afin de rendre acteur l'apprenant et lui donner l'envie de réapprendre :

- Échanges interactifs entre les participants
- Magistrale, interrogative, découverte, applicative....
- Expérimentation (partie technique)
- Mises en situation
- Études de cas....

Modalités d'évaluation

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

Mise en situation professionnelle : 6 h 30 min

La mise en situation professionnelle comporte une partie écrite et une partie orale.

Avant le début de l'épreuve, le responsable de session propose deux contextes d'entreprise aux candidats. Chaque candidat en choisit un.

Tous les candidats passent la partie écrite en même temps, en présence d'un surveillant. Ils impriment leurs travaux et les rendent au surveillant.

Avant de recevoir les candidats individuellement pour la partie orale, le jury prend connaissance de leurs travaux écrits. Il n'annote pas les travaux.

Partie 1 : mise en situation écrite (durée : 4 h)

La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'étude de cas, située dans le contexte d'une entreprise fictive.

Le candidat renseigne un tableau de bord à partir de données fournies, analyse les résultats et conçoit une présentation de 10 à 12 slides de type diaporama avec les actions qu'il envisage de mener.

Le candidat analyse le contexte d'entreprise et du premier contact prospect et rédige une proposition technique et commerciale.

Partie 2 : mise en situation orale (durée : 2 h 30 min)

Le candidat dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation écrite.

Pendant 30 minutes, il se prépare à la mise en situation orale.

Pendant 15 minutes, le candidat présente le compte rendu de son analyse du tableau de bord. En s'appuyant sur le diaporama, il présente les actions qu'il compte mener.

Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur ses travaux.

Le jury dispose d'un guide d'entretien.

Pendant 15 minutes, le candidat prospecte par téléphone. Il doit obtenir l'identité du responsable à contacter afin de prendre rendez-vous avec lui par téléphone. Il prend rendez-vous avec le responsable. Les membres du jury assurent le rôle des interlocuteurs.

Pendant 60 minutes, le candidat présente sa proposition technique et commerciale lors d'un entretien en face à face. Il négocie la solution pour amener le prospect à signer le bon de commande ou, à minima, à fixer un rendez-vous ultérieur de conclusion.

Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur sa négociation. Le jury dispose d'un guide de questionnement.

- Entretien technique : 50 min

L'entretien technique a lieu après la mise en situation professionnelle

Il comporte trois parties :

Pendant 20 minutes de préparation, le candidat prend connaissance d'une matrice SWOT, donnée par le jury.

Pendant 15 minutes, le candidat présente les éléments qu'il a repérés et les suggestions qu'il propose.

Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur l'ensemble de ses travaux. Le jury dispose d'un guide d'entretien.

- Questionnement à partir de production(s) : 01 h 00 min

Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de l'entretien technique.

En amont de l'épreuve, le candidat réalise un document et un support de présentation de type diaporama relatif aux compétences :

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Optimiser la gestion de la relation client

Le jury prend connaissance du document avant le questionnement.

Pendant 30 minutes, le candidat présente le diaporama.

Pendant 30 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. Le jury dispose d'un guide d'entretien.

Entretien final : 10 min

Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel.

Le jury questionne le candidat sur les principales actions mentionnées dans le DP.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 08 h 30 min

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.

- Niveau d'équivalence : niveau 5 (bac +2)
- Accessibilité par bloc : non
- Débouchés / trajectoire d'évolution des bénéficiaires à l'issu du parcours (insertion ou mobilité) :
 - Commercial(e) Itinérant(e)
 - Chargé(e) d'affaires
 - Technico-commercial(e)
- 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