

TITRE PROFESSIONNEL NIVEAU 5 (BAC+2) · ALTERNANCE · APPRENTISSAGE / PROFESSIONNALISATION

TP NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

TITRE PROFESSIONNEL NIVEAU 5 — RNCP — COMMERCE B2B

96%

TAUX DE RÉUSSITE

97%

SATISFACTION STAGIAIRES

12-24 mois

DURÉE

<ul style="list-style-type: none">PROGRAMME <p>BLOC 1 Prospection & négociation Veille marché, approche grands comptes, offre technique</p> <p>BLOC 2 Vente technico-commerciale Argumentation technique, cycles longs, appels d'offres, closing B2B</p> <p>BLOC 3 Gestion de compte stratégique CRM, KPIs, relation long terme, upselling, reporting</p>	<ul style="list-style-type: none">OBJECTIF <p>Conduire des négociations commerciales B2B complexes, élaborer des propositions à forte valeur ajoutée et piloter un portefeuille clients stratégique.</p>
<ul style="list-style-type: none">OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES <ul style="list-style-type: none">Maîtriser l'expertise technique au service de la vente complexeÉlaborer des propositions commerciales à forte valeur ajoutéeGérer et développer un compte stratégique sur le long termeAnalyser un marché et construire une stratégie commerciale cibléePiloter un portefeuille clients avec des outils CRM avancés	<ul style="list-style-type: none">PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS <ul style="list-style-type: none">Professionnels du commerce B2B souhaitant évoluerPersonnes en reconversion vers la vente technique et complexeTitulaires d'un Baccalauréat ou niveau équivalentAisance relationnelle et goût pour la négociation <ul style="list-style-type: none">MODALITÉS PÉDAGOGIQUES <p>Présentiel & distanciel — rythme entreprise/CFA Type : Alternance (Apprentissage / Professionnalisation) Délai min. 14 jours avant démarrage.</p> <ul style="list-style-type: none">MODALITÉS D'ÉVALUATION <ul style="list-style-type: none">Mise en situation de négociation commerciale complexePrésentation d'une proposition technico-commercialeEntretien professionnel devant jury sectoriel
<ul style="list-style-type: none">DÉBOUCHÉS & MÉTIERS VISÉS <p>Négociateur technico-commercial Business developer Ingénieur commercial Commercial B2B sénior Grands comptes junior</p>	
<ul style="list-style-type: none">FINANCEMENT & ACCESSIBILITÉ <ul style="list-style-type: none">✓ OPCO (prise en charge employeur)✓ Fonds propres de l'entreprise✓ France Travail (demandeur d'emploi)✓ Tarif : Nous contacter	<p>Notre organisme s'engage à rendre ses formations accessibles à tous. Réfèrent handicap : contact.cfa@rose-forma.fr</p>
<ul style="list-style-type: none">LIEUX DE FORMATION <p>Les formations peuvent être dispensées dans l'un ou l'autre de nos établissements selon la session :</p> <p>SIÈGE SOCIAL — ÎLE-DE-FRANCE 99 Avenue Achille Peretti, 92200 Neuilly-sur-Seine</p> <p>ÉTABLISSEMENT SUD — OCCITANIE 9 Impasse du Courtet, 34110 Vic-la-Gardiole</p>	