



PROGRAMME RNCP 39063 NÉGOCIATEUR(RICE) TECHNICO-COMMERCIAL(E)

Établissement : HBC School

Code RNCP : 39063

Niveau : 5 (Bac+2)

Certificateur : Ministère du Travail

Modalités : Alternance / Formation initiale

Durée indicative : 24 mois

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

La formation Négociateur(rice) Technico-Commercial(e) proposée par HBC School vise à former des professionnels capables d'élaborer et de mettre en œuvre une stratégie commerciale, de gérer des actions de prospection sur un secteur défini, et de négocier des solutions techniques et commerciales auprès de clients.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Développer une stratégie de prospection commerciale.
- Maîtriser la négociation de solutions techniques et commerciales adaptées aux besoins des clients.
- Consolider et fidéliser la relation client.
- Accueillir, informer et conseiller les clients

COMPÉTENCES VISÉES (RÉFÉRENTIEL RNCP)

BLOC 1 ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION ET LA METTRE EN OEUVRE

- 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
- Optimiser la communication et la présence sur les réseaux sociaux

BLOC 2 NÉGOCIER UNE SOLUTION TECHNIQUE ET COMMERCIALE ET CONSOLIDER L'EXPÉRIENCE CLIENT

- 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
- Organiser des événements commerciaux

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

Veille commerciale et analyse du marché

Identifier les sources d'information pertinentes - Étudier l'offre, la concurrence et les comportements d'achat.

Conception d'un plan d'actions commerciales

Définir et planifier les activités de prospection - Déterminer les indicateurs de performance (KPI).

Prospection physique et digitale

Démarches terrain, téléphone et réseaux sociaux - Techniques de prise de contact et qualification de prospects.

Suivi et pilotage des résultats

Analyser les performances commerciales - Mettre en place des actions correctives.

Représenter et valoriser l'entreprise

Communication professionnelle et image de marque - Utilisation des outils numériques et des réseaux.

Conception d'une proposition technique et commerciale

Rédaction et chiffrage des offres adaptées aux besoins du client

Négociation commerciale

Techniques de persuasion et d'argumentation - Gestion des objections

Bilan et actions post-vente

Analyse des résultats et actions d'ajustement - Fidélisation, relances clients et développement de la relation

ORGANISATION ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation est organisée autour de modules progressifs alternant apports théoriques, mises en situation professionnelles et accompagnement individualisé.

- Cours présentiels
- Études de cas
- Jeux de rôle
- Travaux pratiques
- Suivi individualisé

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences sont évaluées tout au long du parcours par des évaluations formatives et sommatives, ainsi que par une évaluation finale conforme au référentiel RNCP.

VOLUME HORAIRE

917 heures de formation théorique (inclus jours d'examens)

MODALITÉS D'ADMISSION

- Dossier de candidature
- Entretien individuel d'admission
- Test de positionnement
- Validation du projet professionnel

PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

Public : Toute personne souhaitant s'orienter vers les métiers de la vente et négociation technique.

Prérequis : Être titulaire d'un niveau Bac ou expérience professionnelle significative

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Supports pédagogiques élaborés par les formateurs de HBC School en corrélation avec le service pédagogique, remis sous format numérique dans une bibliothèque numérique. Études de cas issues du secteur du commerce, Veille commerciale (articles, tendances métiers)

ACCESSIBILITÉ

HBC School veille à l'accessibilité de ses formations aux personnes en situation de handicap. Des adaptations peuvent être mises en place après analyse des besoins. Référent handicap identifié au sein de l'établissement.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Négociateur(rice) technico-commercial(e) - Chargé(e) d'affaires - Business developer / Commercial(e) B2B - Responsable grands comptes / Sales account executive. Poursuites de parcours possibles : Accès à des formations de niveau supérieur (niveau 6 – Bac+3) dans les domaines commerciaux, gestion ou RH, selon projet professionnel.