



# NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL - MARKETING

TITRE RNCP : NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

ENREGISTRÉE AU NIVEAU 5 RNCP  
PAR DÉCISION DU 10 JUIN 2019 POUR 5 ANS  
JUSQU'AU 10 JUIN 2024  
450 HEURES | 60 ECTS | EFFECTIF GROUPE : 20 MAX  
CODE RNCP 34079 | CODE NSF : 312T

| CAMPUS CRÉTEIL - VAL DE MARNE (94) |

RENTÉE MAI OU SEPTEMBRE  
PRÉSENTIEL | CAMPUS CRÉTEIL  
RYTHME 4J ENTREPRISE /1J ÉCOLE  
DURÉE DE LA FORMATION : 12 MOIS  
ACCESSIBLE VIA LE DISPOSITIF VAE

Opte pour une carrière de Négociateur Technico-Commercial, alliant ta passion pour l'innovation à des compétences de persuasion. Crée des partenariats fructueux, contribue à façonner l'avenir de l'innovation et du succès commercial. Un parcours professionnel où technologie et persuasion se rencontrent pour des opportunités florissantes.

## OBJECTIFS, COMPÉTENCES & APTITUDES

### RÉALISER UNE ÉTUDE DE MARCHÉ COMPLÈTE

Réaliser une étude de marché complète permettra d'acquérir les compétences nécessaires pour analyser le paysage concurrentiel, comprendre les besoins du marché, et formuler des stratégies éclairées qui favoriseront le succès de vos initiatives commerciales.

### METTRE EN PLACE UN PLAN D'ACTION COMMERCIAL ET SAVOIR EN RÉALISER LE BILAN

Elaborer et mettre en œuvre un plan d'action commercial efficace vous permettra d'acquérir les compétences pour définir des objectifs stratégiques, concevoir des tactiques percutantes, et maîtriser l'art de réaliser un bilan commercial permettant d'ajuster et d'optimiser continuellement vos initiatives.

### RÉALISER DES ACTIONS DE FIDÉLISATION & NÉGOCIER UNE SOLUTION COMMERCIALE

Développez vos compétences en négociation pour créer des solutions commerciales gagnant-gagnant, renforçant ainsi la loyauté des clients et stimulant la croissance durable de l'entreprise.

### DÉVELOPPER SON RÉSEAU À TRAVERS DES ACTIONS DE PROSPECTION

Mettez en place des actions de prospection ciblées, vous permettant ainsi d'élargir vos opportunités, d'établir des relations fructueuses et de renforcer votre influence dans votre domaine d'activité.

## Plus de détails

### Rentrée en mai ou septembre

Rythme 4j en entreprise /1j de cours pendant 12 mois

### Pré-requis

Justifier d'un Bac validé (60 ECTS) ou, pour une admission parallèle d'une certification de niveau 4 ou équivalent, prioritairement dans les domaines commerce ou de la négociation et de satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement (ou équivalent s'il s'agit d'un.e candidat.e étranger).

### Nos avantages

#### Accompagnement personnalisé

Le service des relations entreprises aide les étudiant.es à trouver leur alternance. Il/Elles bénéficient aussi d'un accompagnement personnalisé avec des coachings CV et lettres de motivation et simulations d'entretien.

#### Expérience unique

Tout au long de votre cursus vous aurez la chance de participer à des événements (talk show, journée d'intégration, semaine compétition, stand étudiant/entrepreneur...)

### Bloc de compétences

Module 1 : Elaborer une stratégie commerciale omnicanal

Module 2 : Prospector et négocier une proposition commerciale

Module 3 : Stratégie de Marketing Digital

# PROGRAMME

## Module 1 : Elaborer une stratégie commerciale omnicanal

- › Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- › Organiser un plan d'actions commerciales
- › Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- › Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

## Module 3 : Stratégie de Marketing Digital

- › Adapter sa stratégie digitale à ses objectifs et son mix marketing.
- › Sélectionner et actionner les leviers web les plus pertinents dans sa stratégie d'acquisition.
- › Concevoir un plan d'actions et le budget adapté.
- › Comprendre les usages et les comportements des e-acheteurs.

## Module 2 : Prospecter et négocier une proposition commerciale

- › Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- › Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- › Négocier une solution technique et commerciale

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Soutenance Orale : Projet soumis au jury  
Contrôle continu

## DÉBOUCHÉS & CARRIÈRE

Technico-commercial.e  
Chargé.e d'affaires  
Attaché.e commercial.e  
Assistant.e de gestion en PME  
Business Developer

Acheteur  
Négociateur.trice commercial.e  
Chargé.e de communication et marketing