



NÉGOCIATEUR TECHNICO- COMMERCIAL

NIVEAU 5

BAC +2

Titre Ministère du travail
Diplôme reconnu par l'État

Découvrez la formation



Une option facultative parmi :

- Marketing et Marketing digital
- Entrepreneuriat
- Communication et Evènementiel

Public

Cette formation est ouverte à tout public

Prérequis

Être titulaire d'un baccalauréat ou d'un titre homologué de niveau 4
Ou justifier de 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur commerce-vente

Durée et date

2 ans
Octobre à juillet

Financement de la formation

Pris en charge par l'entreprise et/ou l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'alternance

Rémunération

Entre 27% et 100% du SMIC sauf convention collective plus avantageuse

Inscription

Sur dossier de candidature après inscription sur campussuddesmetiers.com, suivi de tests de positionnement et d'un entretien

LE MÉTIER H/F

Le négociateur technico-commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Il élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il développe son portefeuille client afin d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.

LA FORMATION

Rythme de l'alternance : 1 semaine centre / 3 semaines entreprise.

Notre enseignement est une combinaison de pédagogie active et collaborative : il se fait au travers de mises en situations et de challenges.

LES OBJECTIFS

- Analyser le marché
- Construire un argumentaire
- Négocier une solution commerciale
- Maîtriser les outils numériques et bureautiques

LES AVANTAGES

- Un large choix de secteurs d'activités pour effectuer l'alternance
- Des poursuites d'études variées
- Des cours dispensés par des professionnels du métier
- Le choix d'une option en fonction du projet professionnel

LE PROGRAMME

Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

- 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
- Développer l'activité commerciale via le marketing digital et veiller à l'e-réputation de l'entreprise

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
- Intégrer la RSE dans ses pratiques

LES DÉBOUCHÉS H/F

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires

LES POURSUITES

- En interne au Campus : Responsable de développement commercial (bac+3)
- Insertion professionnelle immédiate possible

L'ÉVALUATION

- Évaluation finale par blocs de compétences
- Soutenance orale devant un jury composé de professionnels
- Juin - Juillet

Une option au choix

- **Marketing et Marketing digital** : décrypter les tendances du consommateur pour élaborer des stratégies de positionnement de marque et des campagnes publicitaires
- **Entrepreneuriat** : acquérir les compétences pour lancer et développer avec succès sa propre entreprise
- **Communication et événementiel** : acquérir les compétences pour promouvoir un événement, en utilisant des stratégies de marketing et des canaux de communication ciblés



LES + DU CAMPUS

- ✈️ Mobilité internationale
- 🍷 Cafétéria et Food Truck
- 🏊 1000 m2 d'espaces sportifs
- 🚌 Transports de proximité (bus / tramway / vélos / parking relais Ligne d'Azur ...)
- 🛒 Commerces de proximité
- 📱 Application mobile
- ♿ Accessibilité PMR ainsi qu'un référent handicap

LE CENTRE DE FORMATION

L'ICS offre aux étudiants la possibilité de suivre des formations **du niveau Bac au Bac+3** pour se former aux métiers du **commerce, de la vente et de la distribution, de l'assistanat, du numérique, de l'informatique et du tourisme**. L'école propose des cursus en alternance et en statut temps plein, dispensés par des professionnels experts dans leurs domaines. Faites vos premiers pas en entreprise tout en poursuivant votre formation à l'école !

ICS
Institut du Commerce
et des Services

CSM
Campus Sud des Métiers



Kelly Videira
kelly.videira@cote-azur.cci.fr
04 92 29 45 53

Campus Sud des Métiers
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Bilans de compétences
- Actions de formation par apprentissage
- Actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience

Formation RNCP34079, publiée le 16/07/2019, valide jusqu'au 10/06/2024
Certifiée par le Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion