CERTIFICAT DE COMPÉTENCES 1

Elaborer une strategie commerciale Omnicanal pour un secteur géographique défini

Relatif au Titre Professionnel NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

RNCP Niv 5 (BAC +2)

FUGA Formation

CONTACT

FUGA FORMATION
29 rue de Poulainville
80 080 Amiens
Tel : 03 60 62 01 80
contact@fugaformation.fr

INFORMATIONS

Public : Avoir 18 ans et plus, avoir niveau bac et/ou une expérience significative dans le milieu professionnel.
Etre véhiculé

Prérequis :
- ✓ Être à l'aise avec les chiffres
- ✓ Être rigoureux et méthodique
- ✓ Facilité d'expression orale et écrite
- ✓ Autonomie et disponibilité
- ✓ Capacité à accepter les contraintes liées au métier
- ✓ Maîtrise de la Bureautique

Nombre de participants : 14 personnes maximum

Durée : 579h soit 439h de cours + 140h d'immersion en entreprise tout au long de la formation

Lieu : FUGA Formation AMIENS (80)

Delais d'accès : Inscription tout au long de l'année

Le Négociateur Technico-Commercial a pour mission la prospection et le développement du chiffre d'affaires d'un territoire géographique. Il cible les prospects potentiels, organise son emploi du temps en vue d'obtenir des rendez-vous et effectue des visites de prospection. Il optimise la fiabilité du fichier commercial de l'entreprise, participe à l'élaboration du « mix marketing » de l'offre commerciale, réalise une étude de marché et en exploite les données recueillies.

Le titre professionnel est composé de deux Certificats de Compétences Professionnelles (C.C.P)

Cette formation comporte uniquement le C.C.P 1 du Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial

Contenu de la formation

C.C.P 1 : Elaborer une stratégie commerciale omnicanal 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

FUGA
Formation

INFORMATIONS

Modalité et méthodes pédagogiques :
- ✓ Situations d'apprentissage, en privilégiant la démarche inductive
- ✓ Etudes de cas, situations problèmes, jeux de rôle, mise en situation, échanges de pratiques...,
- ✓ Travail en grand groupe, en sous-groupe, travail individuel ...,

Modalité d'encadrement :
Formateur spécialisé

Responsables pédagogiques :
Mme Henderson
Tel : 03 60 62 01 81

Code Certification :
RNCP34079BC01

Code(s) NSF :
312 t - Negociation et Vente

Parking gratuit

Salle de restauration

Commerces à proximité du centre de formation

Accessibilité PMR :

TARIF

Nous consulter

RNCP Niv 5 (BAC +2)

Modalités d'Evaluation

- ✓ Evaluation en cours de formation (E.C.F) formation
- ✓ Des épreuves de certification prévues au référentiel du titre professionnel correspondant
- ✓ Une validation des compétences en entreprise
- ✓ Dossier Professionnel (D.P)

Les Métiers

- ✓ Attaché commercial BtoB / BtoC
- ✓ Chef de groupe vendeurs à domicile
- ✓ Commercial BtoB / BtoC
- ✓ Conseiller commercial
- ✓ Délégué commercial
- ✓ Chargé de recouvrement de créances

Equivalences avec d'autres certifications : Sans objet

Ce titre professionnel offre de nombreuses possibilités de poursuite d'études. Vous pouvez notamment poursuivre votre scolarité par une Licence ou un Bachelor mais également par un titre professionnel de niveau 6 (tel que Manager Commerce retail).

La validation des deux C.C.P permet d'accéder au Titre Professionnel de niveau 5 (equivalent Bac +2), vous disposez d'un delai de 5 ans à partir de l'obtention du 1er C.C.P pour obtenir le titre professionnel