Titre Professionnel Négociateur Technico-commercial

Spécialisation vin et spiritueux

Taux de réussite : 60 % - Taux de satisfaction : 100 % (année 2022)

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Acquérir, développer des connaissances et des compétences pour élaborer des stratégies commerciales, pour prospecter et négocier une proposition commerciale
- Développer ses connaissances sur le vin et les spiritueux
- Obtenir le titre professionnel de niveau 5
- Valider un ou plusieurs CCP

COMPETENCES VISEES

- Connaissances sur l'environnement du vin et des spiritueux
- Connaissances des stratégies commerciales
- Connaissances en prospection et négociation

PROGRAMME PEDAGOGIQUE

ELABORER UNE STRATEGIE COMMERCIALE OMNICANALE POUR UN SECTEUR GEOGRAPHIQUE DEFINI
(CCP : CP-002651)

- 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

PROSPECTER ET NEGOCIER UNE PROPOSITION COMMERCIALE
(CCP : CP-002652)

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

DEVELOPPER ET MAINTENIR SES CONNAISSANCES SUR LES PRODUITS DES VINS ET SPIRITUEUX

COMMUNIQUER DANS UNE LANGUE ETRANGERE (ANGLAIS) DANS LE CADRE D'UNE ACTIVITE COMMERCIALE DANS LE SECTEUR DES VINS ET SPIRITUEUX

Absence de liens avec d'autres certifications pour ce titre.

EVALUATION ET SUIVI

- Evaluations en cours de formation, dossier professionnel, épreuves écrites, mise en situation professionnelle orale, entretien final avec un jury de professionnels
- Feuille de présence
- Questionnaire de satisfaction
- Délivrance du Titre (TP-00338) ou de CCP (RNCP34079)

EMPLOIS ACCESSIBLES ET SUITE DE PARCOURS

L'emploi s'exerce dans tous les secteurs d'activité qui nécessitent des technico-commerciaux pour leur développement :

- Technico-commercial, chargé d'affaire

Codes ROME : D1402, D1407

Suite de parcours : TP Manager d'unité marchande (RNCP32291) – TP Responsable de petite et moyenne structure (RNCP27596) – BTS Management commercial opérationnel (RNCP34031)

DUREE ET MODALITES

- **Modalités :** groupe de 8 à 12 personnes
- **Parcours moyen :** 1330h
- Alternance périodes en centre et en entreprise
- **Lieux :** Libourne
- **Dates :** nous consulter
- **Prix :** nous consulter
- **Codes** CPF : 320925 – NSF : 312t – Formacode : 34593, 34561, 34572

OUTILS ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Salle de formation et plateau technique
- Périodes de formation en entreprise (stage)
- Ordinateur équipé d'Office 365
- Formateurs techniques
- Supports numériques
- Etudes de cas
- Accompagnement individuel

PUBLIC ET PREREQUIS

- Demandeurs d'emploi, salariés, personnes en situation de handicap (référent handicap), contrat de professionnalisation
- Projet validé, posséder un niveau 4, expérience dans la vente, niveau B1 en anglais, connaissances du secteur viticole vinicole
- Entretien, tests de positionnement / évaluation

Contact : contact@reseau-ecna.com / 05.57.51.77.64

* Se référer aux CGV

Fiche communication_NTC_Libourne_FIndiv_CD_V4