



TITRE PROFESSIONNEL DE NIVEAU 5

NÉGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL

DURÉE

Durée ajustable en fonction des profils intéressés par ce parcours

PUBLIC

Tout public

MODALITÉS

Présentiel et distanciel

DIPLÔME / TITRE VISÉ

Titre professionnel de niveau 5 (BAC+2 / BTS / DUT) de Négociateur Technico Commercial

PRÉ-REQUIS

- Niveau BAC ou équivalent
- Connaissance de l'environnement commercial
- Niveau A2 en Anglais (CECRL)

OBJECTIFS

- Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- Prospector et négocier une proposition commerciale

MODULE 1: ADMINISTRATION DES VENTES ET SUIVI DE LA SUPPLY CHAIN

Gérer l'administration des ventes

Gérer l'administration des ventes
Etablir des devis, enregistrer des commandes, éditer des factures...
Gérer un fichier client dans le CRM
Communiquer avec les services
Assurer classement et archivage
Mise en situation professionnelle

Savoirs associés à la compétence:

Techniques de veille commerciale
Les documents commerciaux
Le circuit de traitement des commandes
Les procédures de ventes et conditions générales de vente
Les procédures relatives au Règlement Général sur la Protection des Données
Outils collaboratifs de communication
...

Suivre les opérations de la supply chain

Suivre le bon déroulement des opérations
Vérifier les stocks, les réapprovisionnements
Négocier les délais, effectuer des relances
Mise en situation professionnelle

Savoirs associés à la compétence:

Les procédures de traitement des approvisionnements, des expéditions
La réglementation en matière de transport
Le circuit de traitement des achats et expéditions
Outils bureautiques (messagerie / niveau avancé)
...

Suivre la relation clientèle en français et en anglais

Rechercher un historique client le cas échéant
Evaluer les enjeux et alerter si besoin la direction commerciale
Trouver une réponse adaptée en cas de situation particulière
Informers les interlocuteurs concernés des actions à mener
Actualiser le dossier client
Mise en situation professionnelle

Savoirs associés à la compétence:

La posture de service
Communication écrite (écrits professionnels courants)
Communication orale (contexte professionnel courant)
Techniques de communication interpersonnelle
Gestion de conflit
Anglais professionnel B1
...

Prévenir et gérer les impayés

S'assurer de la solvabilité client
Mener une procédure de recouvrement
Mise en situation professionnelle

Savoirs associés à la compétence:

Connaissances juridiques de base
Les outils de suivi des paiements
La relance (téléphonique, lettre personnalisée)
La procédure de recouvrement d'une créance
...



COMPÉTENCES TRANSVERSALES

- Travailler en équipe commerciale
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service
- Organiser une veille technologique et commerciale

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Mise à niveau / Perfectionnement Français / Communication écrite et orale (sur demande)
- Anglais professionnel (menant au niveau B1)
- Savoir-faire (Pack-office avancé / Dossier Professionnel)
- Savoir-être (Citoyenneté, éco-gestes, compétences relationnelles et comportementales)

RÉPARTITION DES ENSEIGNEMENTS

A adapter à la durée effective du parcours de formation

Module 1: 40%

Module 2: 40%

Enseignements généraux: 20%

Notre valeur ajoutée

Cours de prévention, santé, environnement



Formation accessible aux profils en situation de handicap

MODULE 2: TRAITEMENT, ORGANISATION ET PARTAGE DE L'INFORMATION

Concevoir et publier des supports de communication commerciale

Concevoir des supports de communication
Rechercher les éléments nécessaires à leur élaboration
Rédiger les informations dans un format adapté
Mettre à jour un site web
Vérifier la conformité des travaux réalisés par des prestataires internes ou externes
Mise en situation professionnelle

Savoirs associés à la compétence:

Bases du marketing / web marketing
Réseaux sociaux (environnement et fonctionnement)
Logiciels de PréPAO et PAO
Le rédactionnel commercial
Gestion de site web
...

Concevoir et actualiser les tableaux de bord commerciaux

Elaborer des tableaux de reporting
Structurer ses tableaux et ses graphiques
Faciliter l'analyse des résultats
Mise en situation professionnelle

Savoirs associés à la compétence:

Le vocabulaire lié aux statistiques et tableaux de bord commerciaux
Les calculs commerciaux et statistiques (écarts, pourcentage, cumuls, moyenne)
Synthétiser des résultats chiffrés en commentaire
...

Organiser une action commerciale

Prendre en charge et optimiser l'organisation d'une action commerciale
Suivre son bon déroulement
Contribuer à l'élaboration du bilan quantitatif et qualitatif
Mise en situation professionnelle

Savoirs associés à la compétence:

Les postes budgétaires d'une action commerciale
Stratégies de communication
Techniques de négociation
Travailler en équipe
...

Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais

Accueillir les visiteurs en français et en anglais
Susciter leur intérêt, identifier leur besoin, les conseiller
Passer le relais à un commercial ou à un responsable
Renseigner une fiche contact
Mise en situation professionnelle

Savoirs associés à la compétence:

L'espace d'accueil
La documentation commerciale
Techniques d'accueil en anglais et en français
...



TIRÉSÍAS

www.tiresias-efc.com