



POEC Commercial Négociateur Technico-commercial

Organisme de formation - Lieu de réalisation

POINFOR

Adresse : 48, Rue de la Chavoie
Brottes
52000 CHAUMONT

Contact : Mr MANTEGARI Jean-Paul

Téléphone : 03.25.32.26.98

Objectifs de la formation

Validation du CCP 1 du référentiel de Négociateur Technico-Commercial
Associer les entreprises au déroulement de la formation et préparer la poursuite de chaque parcours en facilitant l'obtention du Titre Professionnel NTC et / ou l'emploi

Programme

MODULE 1 - FORMATION METIER (correspondant au CCP 1 du titre NTC)

- Durée 255,5 heures
- Prospector un secteur géographique défini
- Détecter un besoin, le définir et concevoir une solution technique
- Négocier une proposition commerciale et conclure la vente
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle

MODULE 2 - COMPETENCES EMPLOYABILITE

Durée 59,50 heures dont :

TECHNIQUES DE RECHERCHE D'EMPLOI : 31,50 heures

- CV, lettre de motivation, communication et préparation aux entretiens, simulation d'entretiens...
- Langages et paralangages...
- Méthodes d'organisation de sa recherche d'emploi
- Savoir se présenter professionnellement sur le web social, organiser la veille et les alertes
- Rechercher un emploi avec le web social, simplifier cibler, potentialiser sa recherche d'emploi et optimiser sa visibilité
Facebook, Twitter...
- Viadeo, LinkedIn, Branch Out...
- Emploi-Store, Linked-In Job Search, Weegid, Boxmyjob, Jobthis...
- Techniques pour nettoyer sa réputation en ligne
- Boîte à outil pour défendre sa e-réputation

USAGE DU NUMERIQUE : 28 heures

- Réappropriation de la suite bureautique Microsoft
- Utilisations pratiques de la suite bureautique Microsoft à des fins commerciales
- Fonctionnement et utilisation de logiciel gestion relation client (GRC/CRM)
- Création et utilisation d'un site vitrine

Durée en centre : 315 heures

Durée en entreprise : 70 heures



durée : 385 heures



du 02/05/16 au 21/07/16



Public / Prérequis

Demandeurs d'emploi indemnisés ou non avec BAC à BAC +1, porteurs d'un projet professionnel correspondant au métier visé. Ils ont une expérience dans un domaine technique et souhaitent la valoriser en s'orientant dans le domaine commercial. Ils ont le permis B, possèdent un véhicule et ont des bases solides en bureautique. Les travailleurs handicapés sont également concernés à partir du moment où leur handicap n'est pas incompatible avec le métier.



Méthode pédagogique

Méthode active et participative avec valorisation, réinvestissement et partage des expériences et du vécu dans le but de réalisation des objectifs de la formation. Contrôle continu de l'appropriation des nouvelles compétences par grille de résultats incluant les apports durant les périodes en centre et en entreprise.



Validation / Certification

CCP1 du titre professionnel
Négociateur Technico-commercial

Mise en œuvre en partenariat avec

