



Commercial(e) Itinérant(e) Quincaillerie et Fournitures Industrielles

Titre pro Négociateur Technico-Commercial de Niveau V

Code RNCP : 39063

Échéance de l'enregistrement : 16/06/2029

Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

Branche professionnelle : 3311 (Quincaillerie)

Eligible au Contrat de Professionnalisation, Contrat d'apprentissage et PRO A

Branches professionnelles : Toutes Branches

Eligible au Contrat de Professionnalisation et Contrat d'apprentissage (Contactez votre OPCO)

Objectifs visés par la formation

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Élaborer une stratégie de prospection dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et des objectifs fixés par la hiérarchie.
- Organiser et met en œuvre un plan d'actions commerciales et évaluer les résultats.
- Concevoir des propositions techniques et commerciales personnalisées, négocier avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente.
- Assure le suivi afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et de la fidéliser.



Public bénéficiaire et délais d'accès à la formation

Public(s) :

- Salariés en évolution de poste
- Nouveaux entrants recrutés sur la fonction visée

Prérequis : Niveau Bac ou titre professionnel de niveau 4 avec un an d'expérience dans le métier

Modalités et délais d'accès :

- Pour vous inscrire, nous contacter par mail ou téléphone afin d'obtenir le dossier d'inscription : Vos contacts :
 - Ghislaine BLASQUEZ g.blasquez@2nd-academy.fr - 07 56 27 86 82
 - Didier GRAND d.grand@2nd-academy.fr - 06 38 41 87 83
- Un entretien sera réalisé avec le directeur adjoint afin d'évaluer les besoins et vérifier les pré-requis
- Inscription effective dès réception de votre convention signée
- Date limite d'inscription : 10 jours avant le démarrage de la formation

Modalités organisationnelles

- Date de démarrage : **le 25 novembre 2024**
- Date de fin : **28 novembre 2025**
- Durée de la formation : **420 heures, soit 60 jours**
- **350 heures en présentiel et 70 heures en distanciel** sous forme de classes virtuelles
- Lieux de formation accessibles sous réserve de volumétrie suffisante : **Lyon**

Modalités financières

- **8302 € HT.** Pour plus d'information, nous contacter.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Si l'un des stagiaires inscrit par le bénéficiaire est en situation de handicap, le bénéficiaire s'engage à avvertir en amont l'organisme de formation afin d'étudier la faisabilité de l'inscription et le cas échéant les aménagements spécifiques nécessaires à la préparation et au suivi de sa formation.

Référent Handicap : Ghislaine BLASQUEZ – g.blasquez@2nd-academy.fr - 07 56 27 86 82

Programme de formation

Bloc de compétences 1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre	Assurer une veille commerciale	14h
	- Diagnostic de son environnement	
	Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales	21h
	- Organiser son activité commerciale	
	- Analyser et proposer un PAC	
	Prospecter un secteur défini	21h
	- Maîtriser les techniques de prospection	
	Analyser ses performances, élaborer et mettre en oeuvre des actions correctives	14h
Total volume horaire		70h
Bloc de compétences 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client	Représenter l'entreprise et valoriser son image	3,5h
	Concevoir une proposition technique et commerciale	49h
	- Connaître les fondamentaux de la vente	
	- Construire une solution technique de vente	
	- Maîtriser la technique de vente itinérante	
	Négocier une solution technique et commerciale	35h
	- Défendre ses marges	
	- Maîtriser les techniques de négociation	
	Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte	7h
	- Relancer les devis et suivi client	
	Optimiser la gestion de la relation client	10,5h
	- Gérer les situations conflictuelles	
Total volume horaire		105h
Modules transverses :	Kick-off	7h
	Introduction à la vie citoyenne et RSE	3,5h
	Hygiène santé et sécurité au travail et RSE	3,5h
	Préparation examen et suivi alternance	42h
	Maîtriser le cadre juridique de la vente	7h
	Maîtriser les calculs commerciaux	7h
Total volume horaire		70h
Bloc de compétences 3 : Apporter une solution technique appropriée aux attentes du client	Maîtriser la terminologie du bâtiment	14h
	Maîtriser les bases de la serrurerie	21h
	Maîtriser les bases de l'outillage électroportatif	14h
	Maîtriser les bases de l'outillage à main	14h
	Maîtriser les bases de la visserie	7h
	Maîtriser la fixation chimique / Colle Mastic et silicone	7h
	Maîtriser la fixation mécanique	7h
	Maîtriser les bases des EPI	14h
	Maîtriser les bases des outils coupants	7h
	Maîtriser Profil Bois PVC et ALU	7h
	Maîtriser les bases du contrôle d'accès	10,5h
	Maîtriser les bases des abrasifs	7h
	Maîtriser les bases de l'agencement	7h
	Maîtriser les bases du béquillage	10,5h
	Maîtriser les bases des fermes portes	7h
Maîtriser les bases de la ferrure	14h	
Maîtriser les bases du pneumatique	7h	
Total volume horaire		175h
Total volume horaire du parcours de formation		420
Évaluation finale		8,5h
TOTAL DE LA FORMATION		428,5h

Modalités organisationnelles des modules de formation :

Les modules ci-dessous seront réalisés en distanciel sous forme de classe virtuelle.

- **Diagnostiquer et analyser l'environnement commercial**
- **Analyser son portefeuille et construire son PAC**
- **Gestion de document et flux**
- **Analyser ses indicateurs de performance**
- **Maitriser les calculs commerciaux**
- **Hygiène et sécurité au travail**
- **Représenter l'image**
- **Développer son réseau**
- **Maitriser l'environnement juridique de la vente**
- **Partiel Préparation examen**

Méthodes mobilisées

Utilisation d'une variété de méthodes et techniques pédagogiques différentes afin de rendre acteur l'apprenant et lui donner l'envie de réapprendre :

- Échanges interactifs entre les participants
- Magistrale, interrogative, découverte, applicative....
- Expérimentation (partie technique)
- Mises en situation
- Études de cas....

Modalités d'évaluation

Pour obtenir le **Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial de niveau V** visé par le parcours de formation Commercial(e) Itinérant(e) le candidat devra valider l'ensemble des épreuves suivantes :

Mise en situation professionnelle : 6 h 30 min

La mise en situation professionnelle comporte une partie écrite et une partie orale.

Avant le début de l'épreuve, le responsable de session propose deux contextes d'entreprise aux candidats.

Chaque candidat en choisit un.

Tous les candidats passent la partie écrite en même temps, en présence d'un surveillant. Ils impriment leurs travaux et les rendent au surveillant.

Avant de recevoir les candidats individuellement pour la partie orale, le jury prend connaissance de leurs travaux écrits. Il n'annote pas les travaux.

Partie 1 : mise en situation écrite (durée : 4 h)

La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'étude de cas, située dans le contexte d'une entreprise fictive.

Le candidat renseigne un tableau de bord à partir de données fournies, analyse les résultats et conçoit une présentation de 10 à 12 slides de type diaporama avec les actions qu'il envisage de mener.

Le candidat analyse le contexte d'entreprise et du premier contact prospect et rédige une proposition technique et commerciale.

Partie 2 : mise en situation orale (durée : 2 h 30 min)

Le candidat dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation écrite.

Pendant 30 minutes, il se prépare à la mise en situation orale.



Pendant 15 minutes, le candidat présente le compte rendu de son analyse du tableau de bord. En s'appuyant sur le diaporama, il présente les actions qu'il compte mener.

Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur ses travaux.

Le jury dispose d'un guide d'entretien.

Pendant 15 minutes, le candidat prospecte par téléphone. Il doit obtenir l'identité du responsable à contacter afin de prendre rendez-vous avec lui par téléphone. Il prend rendez-vous avec le responsable. Les membres du jury assurent le rôle des interlocuteurs.

Pendant 60 minutes, le candidat présente sa proposition technique et commerciale lors d'un entretien en face à face. Il négocie la solution pour amener le prospect à signer le bon de commande ou, à minima, à fixer un rendez-vous ultérieur de conclusion.

Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur sa négociation. Le jury dispose d'un guide de questionnement.

- Entretien technique : 50 min

L'entretien technique a lieu après la mise en situation professionnelle

Il comporte trois parties :

Pendant 20 minutes de préparation, le candidat prend connaissance d'une matrice SWOT, donnée par le jury.

Pendant 15 minutes, le candidat présente les éléments qu'il a repérés et les suggestions qu'il propose.

Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur l'ensemble de ses travaux. Le jury dispose d'un guide d'entretien.

- Questionnement à partir de production(s) : 01 h 00 min

Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de l'entretien technique.

En amont de l'épreuve, le candidat réalise un document et un support de présentation de type diaporama relatif aux compétences :

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Optimiser la gestion de la relation client

Le jury prend connaissance du document avant le questionnement.

Pendant 30 minutes, le candidat présente le diaporama.

Pendant 30 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. Le jury dispose d'un guide d'entretien.

Entretien final : 10 min

Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel.

Le jury questionne le candidat sur les principales actions mentionnées dans le DP.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 08 h 30 min

Sanction de la formation

En cas de réussite aux épreuves de certification : obtention du **Titre Professionnel de niveau 5 (bac +2) Négociateur Technico-Commercial**, enregistré au RNCP.

- Niveau d'équivalence : niveau 5 (bac +2)
- Accessibilité par bloc : non
- Débouchés / trajectoire d'évolution des bénéficiaires à l'issu du parcours (insertion ou mobilité) :
 - Commercial(e) Itinérant(e)
 - Chargé(e) d'affaires
 - Technico-commercial(e)
- Passerelles entre les parcours : Pas de passerelles possibles
- A la suite du Titre Professionnel et selon son parcours professionnel en entreprise, le stagiaire pourra évoluer sur les parcours suivants :
 - Diplôme d'Ecole de Commerce
 - Licence professionnelle