

NEGOCIATEUR-TRICE TECHNICO-COMMERCIAL

PROFESSIONNALISATION



Public visé

Demandeurs d'emploi inscrits à Pôle emploi en Ile-de-France sans distinction d'âge, de genre ou de statut mais plus particulièrement :

- Jeunes de 16 à 25 ans,
- Demandeurs d'emploi de longue durée
- Demandeurs d'emploi bénéficiaires de l'obligation d'emploi des travailleurs handicapés (DEBOE) et les personnes ayant engagé des démarches de reconnaissance du handicap

Prérequis

- Niveau 4 acquis, avoir une bonne maîtrise du français et des calculs
- 6 mois d'expérience de commercial ou 1 an d'expérience dans le secteur
- Avoir une réelle motivation pour évoluer vers le métier de Technico-Commercial
- Être titulaire d'une pièce d'identité en cours de validité et autorisant à travailler
- Avoir un numéro de Sécurité Sociale
- Être disponible à temps plein et sur la durée de l'action.

Objectifs généraux

Ce parcours vise à :

- Acquérir une plus grande aisance dans les techniques de négociation

Objectifs opérationnels

- Maîtriser les principes de la négociation
- Répondre aux objections
- Conclure une vente
- Outiller sa recherche d'emploi
- Acquérir des soft skills : interagir avec les clients et les collègues, gestion de conflits.
- Être sensibilisé à l'écologie professionnelle

Durée et rythme

- Rythme hebdomadaire : 35 heures
- Parcours maximum : 210 Heures en Centre et 70 Heures de stage en entreprise

Modalités et délais d'accès

- Sessions modulaires
- Informations Collectives dans les 4 à 6 semaines qui précèdent l'entrée qui s'articule autour d'un entretien individuel et d'évaluations collectives.
- Positionnement à l'issue de l'entretien et des évaluations collectives.
- Entrées sur des groupes modulaires à dates définies selon un planning annuel.

Financement

- Financée par la Région Ile-de-France et cofinancée par l'Union Européenne
- Formation gratuite pour le bénéficiaire et rémunérée

Méthodologie

- En collectif : travail individualisé sur les savoirs de base et remise à niveau à visée professionnelle,
- Alternance de travaux de recherche en groupe et de mises en situation pratique,
- Méthode active et participative, rencontre de professionnels, FOAD.
- Stage pratique

NEGOCIATEUR-TRICE TECHNICO-COMMERCIAL

PROFESSIONNALISATION



Région
Île-de-France



Contenus pédagogiques

- Module « Accueil positionnement et contractualisation du parcours de formation »
- Module « Préparer une négociation »
- Module « Mener une négociation »
- Module « Travailler sur les objections »
- Module « Conclure la vente »
- Module « Compétences transverses d'employabilité et NTIC »
- Stage pratique en entreprise

Possibilité d'adaptation des conditions de formation aux personnes en situation de handicap.

Modalités d'évaluation

- Evaluation initiale
- Bilan intermédiaire à mi-parcours
- Bilan final : synthèse formalisant les acquis de la prestation (Attestation de fin de stage et de compétences) et le plan d'action défini pour la suite du parcours
- Questionnaire de satisfaction

Sites de déroulement de la formation

FREE Compétences Evry (91)

Vos contacts pour information et prescription

■ **Catherine CUILLERDIER**

☎ : 01 60 77 63 33

@ : catherine.cuillerdier@free-competences.fr

■ **Fabienne LABE**, Responsable Territoriale 91

☎ : 01 69 19 19 70

@ : fabienne.labe@free-competences.fr

■ **Jessica BORDELOUP** Référente Handicap 91

☎ : 01 60 77 63 33

@ : jessica.bordeloup@free-competences.fr

- Notre équipe pédagogique est composée d'intervenants diplômés et expérimentés. L'effort de formation permanente est constant pour maintenir et développer leurs compétences.
- FREE Compétences prend toutes les dispositions nécessaires pour garantir l'accessibilité de ses sites et des formations dispensées aux personnes en situation de handicap. Nos Référents Handicap départementaux sont à votre écoute pour étudier les adaptations nécessaires en termes de modalités pratiques et d'aménagements pédagogiques.

Au 30 juin 2023

La 1^{ère} session n'est pas terminée.

Mesures réalisées à l'aide du logiciel SPHINX à l'issue de la prestation