

Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre RNCP39063 BC1



Le programme de formation

La formation a pour objectif de faire valider par le candidat le bloc 1 du Titre Professionnel de Négociateur Technico-commercial de niveau 5 (équivalent BAC +2), délivré par le Ministère du Travail.

Public visé

- Demandeur/se d'emploi ou salarié/e souhaitant une reconversion et/ou une évolution professionnelle, afin d'acquérir, compléter, certifier ou valider les compétences au métier de négociateur technico-commercial.

Objectifs du programme

Assurer une veille commerciale
Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
Prospecter un secteur défini
Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

Modalités pédagogiques

Formation personnalisée réalisée entièrement à distance comprenant 6 volets :

1. 6 parcours de e-learning comprenant au total 181 vidéos de formation enregistrées par 86 experts différents.
2. 6 examens réalisés en ligne à la fin de l'étude de chaque parcours avec délivrance d'une note.
3. Etude et test final de 1 livre (Action commerciale) sous format électronique qui complètent les parcours de formation.
4. Entretiens individuels en visio de debriefing des résultats des examens et de l'étude des parcours, avec un consultant confirmé.
5. Exercices de préparation à l'examen de certification à partir d'annales.
6. Assistance à la préparation du dossier professionnel à soumettre au jury.

Contenu du programme

Bloc de compétences 1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

6 parcours de e-learning enregistrés par 86 experts différents

- Je réalise mon étude de marché - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je prospecte – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je sais vendre - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je deviens vendeur connecté - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

- Je développe mon chiffre d'affaires – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je réalise les missions quotidiennes d'un service commercial - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

La durée moyenne d'un parcours est de 12 heures, chaque parcours étant composé par 25 à 40 vidéos de formation, accompagnées chacune de 5 tests de validation de connaissances. Des PDF pédagogiques complètent les parcours.

Modalités d'admission

Admission après entretien

Certification

Bloc 1 du Titre professionnel Négociateur technico-commercial, délivré à l'issue de la formation, si ce le candidat réussit les évaluations conformes aux exigences de la Certification.

[Voir sur ce lien les conditions d'examen de certification pour obtenir un titre professionnel](#)

Equivalences, passerelles, suite de parcours et débouchés : voir le détail de cette formation sur <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/>

TEMPS PROGRAMME DE FORMATION

Heures de e-learning : 59 H

Heures de tests de connaissances : 7 H

Etude du livre numérique : 40 H

Temps d'accompagnement : 6 H

Préparation de la certification : réalisation des cas pratiques des annales des années précédentes et études des corrections : 15 H

Assistance dans la préparation du dossier professionnel : 4 H

Temps total de formation : 131 H

DUREE DE PROGRAMME DE FORMATION : 3 mois

PRIX DU PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : [Demander les conditions de partenariat](#) – commercial@forces.fr

Particulier ou entreprise : [Demander un devis](#)

1 590 euros nets de tva dans le cadre d'une formation continue

L'équipe pédagogique de FORCES peut être contactée sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos.

Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>

WWW.FORCES-LMS.COM

Email : commercial@forces.fr