

Réseau des GRETA de l'académie de Versailles

NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL (CCP1 DU TITRE PROFESSIONNEL)

GRETA de l'Essonne (91)

Lycée Paul Langevin - Saint Geneviève des bois

OBJECTIFS

Se préparer à l'obtention du CCP1 du Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial

CONTENU

CCP 1 : Elaborez une stratégie commerciale omnicanal pour un secteur géographique défini

- > Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- > Organiser un plan d'actions commerciales
- > Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- > Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte
- > La communication professionnelle et les Soft skills : appui à la rédaction de Cv et LM, Simulations d'entretiens d'embauche, sites de recherche d'emploi spécialisé, sensibilisation aux réseaux sociaux professionnels (ex :Linkedin), travail sur les savoirs être Comprendre le sens général et les éléments essentiels de documents professionnels courants
- > Communication écrite : rédiger des messages professionnels usuels, en rapport avec l'activité sociale et professionnelles.
- > Communication orale : comprendre l'essentiel d'un message court, en face à face ou au téléphone, employer la terminologie professionnelle
- > Le développement durable et la sensibilisation à la RSE : Présentation synthétique des grands principes de la RSE et au développement durable. Présentation de cas pratiques en développement durable sur la filière du commerce. Présentation de la norme Iso 26000
- > Préparation à la certification : Identifier et Rédiger des activités à travers des mises en situations professionnelles vécues faisant apparaître les savoirs, les savoir-faire techniques, relationnels et organisationnels acquis
- > Accès à l'emploi et les Pratiques numériques : Appui à la rédaction de Cv et LM, Simulations d'entretiens d'embauche,
- > Présentation des sites de recherche d'emploi spécialisé, sensibilisation aux réseaux sociaux professionnels (ex :Linkedin), travail sur les savoirs être avec la certification TOSA PIX, tout en utilisant les logiciels du Pack Office dans un cadre professionnel et usage d'Internet et les réseaux sociaux pour communiquer

POURSUITE D'ACTIVITÉS

Prospection Vente

PUBLICS

Demandeur d'emploi
Compte Personnel de Formation
Salarié

DURÉE

De 420 h, dont 140 h en entreprise

DATES

Date de début : 11 avril 2023
Date de fin : 16 mars 2023

PRÉ-REQUIS

Sur positionnement
Aucun diplôme préalable n'est exigé pour suivre le parcours professionnalisant. Toutefois, le candidat doit avoir suivi une formation de niveau 3 (CAP, BEP, TP) quel que soit le secteur ou une année en classe de première:: il doit savoir lire, écrire (niveau A2 du CECRL) et compter. Si une expérience professionnelle ou un début de formation dans le secteur du commerce, de la vente et de la distribution serait bien entendu un atout, aucune durée d'activité professionnelle préalable n'est nécessaire

NIVEAU DE SORTIE

Sans niveau

VALIDATION

Attestation de fin de formation
Attestation de compétences

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cours du jour
Face à face
Formation de groupe

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

[Conditions générales de vente consultables ici](#)

[Pour Postulez cliquer ici](#)

"En cas de force majeure, le GRETA pourrait être amené à réaliser la formation à distance, sur les modules permettant d'être réalisés selon cette modalité"

COÛT

Tarif tout public pour un parcours type : 16€ de l'heure sous réserve de 10 participants. Demandeurs d'emploi et individuels : nous consulter

FINANCEMENT

Région Ile-de-France
CPF
Entreprise et OPCO
Projet de transition Pro

DOMAINES PROFESSIONNELS

Commerce, marketing

CONTACT

Greta de l'Essonne
01 64 90 91 91
candidatures@greta-essonne.fr

RÉFÉRENT HANDICAP

Catherine BENSOUSSAN
greta.essonne@ac-versailles.fr

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Accessibilité aux personnes en situation de Handicap
Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite