



**ALKAS**  
**COMMERCE**

Doté.e d'une grande **qualité d'écoute** et d'une **force de persuasion** ?  
Envie de **négocier, convaincre, nouer une relation** durable avec vos partenaires commerciaux ?

Rejoins notre campus !

## Titre Professionnel Négociateur·ice Technico-Commercial

Certification de niveau 5 (Bac +2)  
Enregistré au RNCP

Négociation

Prospection

Fidélisation

Proposition  
Commerciale

Piloter un projet  
Commercial





# Spécialisez-vous dans un secteur porteur d'activité



## TITRE PROFESSIONNEL :

-Certification RNCP de niveau 5 (Bac + 2) -  
Reconnu par l'État



## ACCÈS À LA FORMATION

Tests de positionnement,  
Entretien de motivation



## CENTRES DE FORMATION

Montpellier,  
Perpignan, Bagnols/Cèze

## FORMATION EN INITIALE, EN CONTINUE OU EN ALTERNANCE

12 à 20 stagiaires par session



## Le cursus

Formation intensive en présentiel sur 12 mois. Enseignement délivré par des professionnels et une période de stage en entreprise, pour vous permettre d'acquérir pratique et théorie.



## Les Financements

Nous vous accompagnons individuellement pour le montage de votre dossier financier (CPF, organismes financeurs ou encore auto-financement).

## Vous souhaitez candidater ?

Contactez-nous pour participer à une réunion d'information afin d'échanger sur votre projet et vos motivations. Retrouvez toutes nos informations sur notre site internet : [www.alkas.fr](http://www.alkas.fr)



## Concrètement, que fait la·le négociateur.ice technico commercial

Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et des objectifs fixés par sa hiérarchie, le négociateur technico-commercial élabore une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.

Il (elle) prospecte à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise. Il conçoit et négocie des solutions techniques. Il (elle) organise son activité de prospection à partir du plan d'actions commerciales défini.

## Les Débouchés possibles

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Chargé de clientèle
- Attaché commercial
- Chef de ventes



# Programme du titre professionnel

*Certificat de Compétence Professionnelle*

*Le Titre Négociateur Technico-Commercial, reconnu par le Ministère du Travail, est divisé en deux CCP (Certificat de Compétence Professionnelle) pouvant être validés séparément.*

## Elaborer une **stratégie commerciale omnicanale** 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

## **Prospecter et négocier** une proposition commerciale

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale



## Tendance du marché de l'emploi

*Source : Pôle Emploi BMO pour les métiers de la vente et des professions commerciales intermédiaires en 2021*

# +105000

Nombre de recrutements prévus

# 37.3K€

Moyenne des salaires publiés (brut annuel)

# 88%

Taux de réussite

\*

# 100%

Taux de maintien de session

\*

# 92%

Taux de satisfaction

\*

## Examens et épreuves

Il consiste en une mise en situation professionnelle, un entretien technique, un questionnement à partir de productions, et un entretien final face à un jury de professionnels habilités.

*\*Taux réalisés en décembre 2022*

# Alkas vous **accompagne** tout au long du cursus et dans la construction votre projet d'**avenir**.



**Positive attitude**



**Partage**



**Performance**

## Qui sommes-nous ?

Alkas Formation est une école et un CFA créé en 2017 à Montpellier. Nous proposons des cursus de Bac à Bac + 4 dans les domaines de la **gestion**, du **commerce** et de l'**informatique**. Notre équipe impliquée et passionnée est à votre écoute pour vous conseiller dans vos choix de parcours.



## Contact

**Mail :**

contact@alkas.fr

**Site internet :**

www.alkas.fr

**Téléphone :**

04 67 02 20 82

**Alkas Formation** - 1350 avenue Albert Einstein, P.A.T du Millénaire - Montpellier 34000



## Qu'est ce qu'un titre professionnel

C'est une **certification** délivrée par le ministère chargé de l'emploi. Il est reconnu au même titre qu'un diplôme d'études supérieures issu de l'Éducation Nationale.

Plus orienté sur la **pratique** que la théorie, le titre professionnel est porté sur les **compétences** nécessaires à l'exercice d'un emploi spécifique. Il est aussi possible d'accéder à un **parcours supérieur**, afin de continuer ses études.

Les titres professionnels s'adressent à **toutes personnes** souhaitant acquérir une qualification professionnelle, de nouvelles compétences, se spécialiser ou se reconvertir.

C'est donc la **reconnaissance officielle** d'une qualification par des professionnels.

## Nous sommes certifiés Qualiopi

Alkas Formation est une école et un CFA respectant un référentiel national. C'est pour vous l'assurance de bénéficier d'une formation de qualité !



# ALKAS FORMATION

www.alkas.fr