



Le ou la Technico-commercial(e) est un(e) vendeur(se) négociateur (trice), qui conseille la clientèle dans l'analyse, l'identification et la formulation de ses attentes. Il ou elle met en œuvre et adapte les stratégies marketing innovantes de l'enseigne, dans une logique de développement durable.

C'est un métier où les relations humaines sont privilégiées. L'ouverture d'esprit, la rigueur, les capacités d'anticipation et d'analyse, l'esprit d'équipe, sont des qualités indispensables auprès des clients et dans le management de l'équipe commerciale.

Interface entre l'entreprise et son marché, le ou la technico-commercial(e) fait preuve de dynamisme, de disponibilité, de mobilité, de capacité d'écoute et de qualités de communication. C'est un secteur à forte évolution professionnelle.

Public concerné, nombre

Jeunes de moins de 30 ans (sans limite d'âge en situation de handicap)

Salariés d'entreprises, demandeurs d'emploi... Formation éligible au CPF

Prérequis, modalités et délai d'accès

Baccalauréat ou Titre Professionnel de niveau 4

Motivation pour le secteur commercial et aptitude à communiquer dans des situations professionnelles

Conditions d'admission :

Satisfaire à l'entretien individuel pour entrer en formation et signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation ou obtenir un autre financement (Pôle Emploi, CPF, OPCO...)

Objectifs de la formation

Capacités générales :

- S'exprimer, communiquer et comprendre le monde,
- Communiquer dans une langue étrangère,
- Optimiser sa motricité, gérer sa santé et se sociabiliser,
- Mettre en œuvre un modèle mathématique et une solution informatique adaptés au traitement de données.

Capacités professionnelles :

- Situer l'activité de l'entreprise dans son environnement et s'intégrer dans son organisation
- Maîtriser des éléments de gestion nécessaires à l'activité du technico-commercial
- Participer à la démarche mercatique de l'entreprise
- Conduire une relation commerciale en intégrant les spécificités du champ professionnel
- Acquérir, dans un champ professionnel, les connaissances scientifiques et techniques permettant de formuler des propositions argumentées de solutions technico-commerciales
- Mobiliser les acquis attendus du technicien supérieur technico-commercial pour faire face à une situation professionnelle

Contenu de la formation

Des modules généraux :

Techniques d'expression écrite et orale, mathématiques et économie générale, anglais général et traitement des données numériques, techniques et démarches innovantes dans une logique de développement durable (MIL).

Des modules professionnels :

Mercatique, techniques de relations commerciales, anglais commercial, champ professionnel lié à l'option, économie de filière, projets et actions professionnelles sur le terrain en partenariat avec les entreprises et les associations et élaboration de dossiers, accompagnement en formation et au projet professionnel.

Également, il sera abordé les gestes et postures professionnels ainsi que l'éducation aux mondes et aux autres.

Modalités pédagogiques (présentiel, distanciel, mixte, ...)

Cours en présentiel, visites et interventions de professionnels, démarche de projets, travaux de groupe ou individuels, en autonomie et tutorés.

Durée

1365 h de formation sur 2 années et le reste du temps en entreprise

Dates

Septembre 2022 à Juin 2024

Inscription dès janvier

Entrée différée possible après le début de formation : nous consulter

Coût par participant

Apprentissage

Frais de formation : coût financé par l'OPCO

Stagiaire de la formation professionnelle continue

5880 € pour le cycle complet et devis adapté pour les parcours individualisés : non consulter

Pour les financements salariés : 13650 € pour le cycle complet et devis adapté pour les parcours individualisés : non consulter

Demi-pension possible :

Demi-pension : 582€ par année scolaire

Accessibilité de la formation

L'établissement dispose d'un aménagement pour les personnes à mobilité réduite.

Les personnes en situation de handicap et en difficultés d'apprentissage : nous consulter et prendre rendez-vous avec notre référent, Mme Tournade.

Evaluation de l'action

Evaluations formatives en cours de formation

Contrôles continus en formation (CCF 50 % Examen) - Examen final (50%) – 1 écrit et 2 oraux professionnels

Poursuite et débouchés possibles

Obtention d'un Diplôme de niveau 5.

Poursuite d'étude :

- Licence commerciale ou autres domaines

Débouchés possibles :

- Technico-Commercial(e) en itinérance ou sédentaire
- Assistant(e) commercial(e), attaché(e) commercial(e)
- Chef de rayon / Manager / Chef des ventes / Responsable commercial(e)
- Création ou reprise d'entreprise

Résultats examen

- En 2021 : 70 %.

Taux d'insertion professionnelle / poursuite d'étude / interruption en cours de parcours

Consultable sur notre site internet

Contact

Responsable de formation : Pascale Fichaux – Laura Weytens

MFR Rougemont Tours Val de Loire - Rue du Télégraphe – 37100 Tours Nord

Tel : 02.47.54.24.21 - Courriel : mfr.rougemont@mfr.asso.fr – Web : mfr-rougemont.fr