



# NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

SPÉCIALISÉ EN ÉNERGIES RENOUVELABLES



Pour tout savoir  
sur la formation,  
**SCANNEZ LE QR CODE.**

## CONDITIONS D'ACCÈS

- Niveau BAC (Diplôme niveau IV)
- Appétence pour la vente et la négociation
- Intérêt pour le secteur des énergies renouvelables
- Permis B souhaité (Aide au financement possible)
- Admission sur entretien de motivation

## PRÉ-REQUIS

- Avoir un bon niveau d'expression orale
- Avoir le sens du contact
- Avoir une bonne présentation
- Avoir le goût de la négociation
- Être dynamique et disponible

## CONTRAT D'ALTERNANCE

- Alternance périodes en centre et en entreprise
- 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise
- 14 mois soit 455 h de formation en CFA
- Publics de 16 à 29 ans révolus



# PROGRAMME

## MODULES COMMERCE

- Élaborer 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 oeuvre des actions de fidélisation.
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte.

M1

- 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.

M2

## MODULE SPÉCIFIQUE SOLIPAC / OXIDEVE

- Connaître, savoir conseiller et vendre des solutions en Énergies Renouvelables.
- Connaître les sources d'énergies.
- Savoir vendre et conseiller des solutions en Énergies Renouvelables.

M3

## ACTIVITÉS TRANSVERSALES

### Bureautique :

- Maîtriser les outils et usages numériques.

### Réseaux sociaux :

- Savoir utiliser les réseaux sociaux dans un cadre commercial et de veille concurrentielle.

### Coaching en développement personnel :

- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.



# OBJECTIFS DE LA FORMATION

*A l'issue de la formation le titulaire de ce titre sera capable de :*



Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché.



Organiser un plan d'actions commerciales.



Mettre en oeuvre des actions de fidélisation.



Réaliser le bilan de l'activité commerciale.



Prospecter à distance et physiquement.



Concevoir et négocier une solution technique et commerciale.



Négocier une solution technique et commerciale.



Conseiller dans le domaine des énergies renouvelables.



Taux de réussite à l'examen pour l'année 2021: **100 %**

Taux d'insertion professionnelle 3 mois après la fin de la formation pour l'année 2021 : **90%**  
Tous nos indicateurs de résultats sont consultables : [www.campus-oxideve.com](http://www.campus-oxideve.com)

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Nombre de participants : 12 maximum.
- Mise en pratique professionnelle, études de cas, travail collaboratif, simulations et projets professionnels.
- Mise en application « terrain » avec des formateurs professionnels et des formateurs internes (chefs d'agences, techniciens et responsables commerciaux de SOLIPAC).

## MODALITÉS D'ÉVALUATION DES CONNAISSANCES

- Un contrôle continu organisé tout au long de votre parcours.
- Une session de validation au titre professionnel négociateur technico-commercial constituée d'une mise en situation professionnelle et d'un entretien avec un jury, planifiée dans nos locaux.
- La rédaction d'un dossier professionnel.

## POURSUITE D'ÉTUDES

Les titulaires de la formation accèdent très majoritairement à l'emploi et ne poursuivent pas immédiatement leur parcours de formation. Toutefois, ce titre permet de postuler à une licence professionnelle ou à un titre de niveau 6 dans les métiers du management commercial.

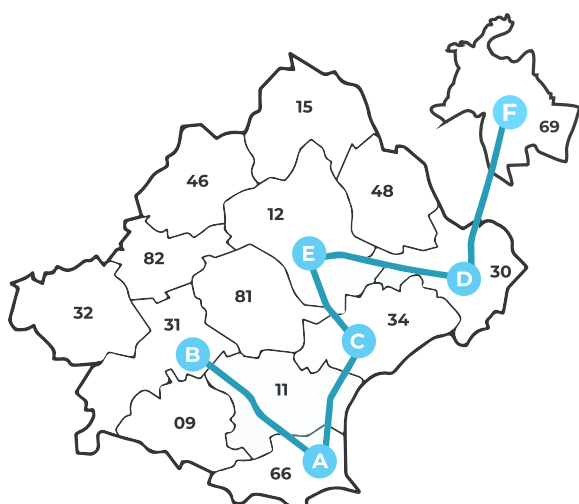
## PERSPECTIVES MÉTIERS

- Technico-commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires
- Chef(fe) des ventes

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour les personnes en situation de handicap, elles devront se signaler, afin que nous puissions valider ou non leur participation à la formation et éventuellement les orienter vers des organismes spécialisés.

**RÉFÉRENT HANDICAP :** CHAOUI Abdelali,  
abdelali.chaoui@hrc-environnement.com.



### CENTRES DE FORMATION :

A

4 rue Lucien Vidie, 66600 **Rivesaltes**

B

39 avenue J-F Champollion, 31100 **Toulouse**

C

2510 Avenue de Maurin, 34000 **Montpellier**

D

280 Avenue Pavlov ZI St Césaire 30900 **Nîmes**

E

Maison des entreprises 4 Rue de la Mégisserie, 12100 **Millau**

F

13 Rue d'Arsonval, 69680 **Chassieu**



### CONTACT

MERIEM HAMZAOUI  
Chargée de développement CFA  
meriem.hamzaoui@oxideve.com / 06.36.05.28.67



OXIDEVE 277 Rue Jean-Baptiste Biot  
66000 PERPIGNAN  
Organisme référencé dd. N° enregistrement  
76.66.02 209.66- SIRET 84076431000016

[www.campus-oxideve.com](http://www.campus-oxideve.com)