



FORMATION

**NÉGOCIATEUR/TRICE
TECHNICO-COMMERCIAL/E**
SPÉCIALISÉ(E) EN ÉNERGIES RENOUVELABLES

EN ALTERNANCE

TITRE PROFESSIONNEL HOMOLOGUÉ
MINISTÈRE DU TRAVAIL - NIVEAU V - BAC + 2



► 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

Date de clôture des inscriptions le 31 décembre 2021.

PROGRAMME

MODULES COMMERCE

M1

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

M2

- 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.

MODULE SPÉCIFIQUE SOLIPAC / OXIDEVE

M3

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

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.

► PRÉ-REQUIS

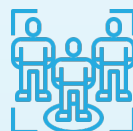
- Avoir un bon niveau d'expression orale
- Avoir le sens du contact
- Avoir une bonne présentation
- Avoir le goût de la négociation
- Être dynamique et disponible

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

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 œuvre 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.

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

CONTACT

MERIEM HAMZAOUI

Chargée de développement CFA

meriem.hamzaoui@oxideve.com / 06.36.05.28.67

www.oxideve.com



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

