



TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL NIVEAU 5

Durée de la formation : 889 h en centre et 280 h en entreprise

En présentiel et/ou à distance

NATURE DE LA CERTIFICATION

- + Inscrit au RNCP au niveau 5 par Décret n°2016-954 du 11 juillet 2016 relatif au titre professionnel délivré en partenariat avec le Ministère chargé de l'Emploi
- + Codes : RNCP 34079 et NSF 312t

PUBLIC

- + Demandeurs d'emploi de +16 ans, inscrits et actualisés à Pôle Emploi
- + Publics jeunes et adultes avec une motivation à se projeter et à construire un projet professionnel d'insertion

OBJECTIFS SPÉCIFIQUES

- + Assurer une veille commerciale, rechercher les informations sur l'évolution du marché, de l'offre, de la concurrence, des modalités d'achat (appels d'offres), des comportements d'achat et des avis clients
- + Mener des entretiens en face à face avec des prospects/clients, apporter un conseil technique adapté à leurs projets

TARIFS

- + Pour les demandeurs d'emploi, prise en charge totale sous réserve d'un financement public
- + Pour les salariés, prise en charge au coût contrat OPCO publié sur : <https://www.francecompetences.fr>
- + En individuel payant, se référer au prix indiqué sur : <https://www.moncompteformation.gouv.fr>

UNE FORMATION, UN MÉTIER

- + Le Négociateur Technico-Commercial (NTC) exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise
- + Il élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats
- + Le NTC prospecte à distance et physiquement des entreprises, développe le portefeuille client

MODALITÉS & DÉLAIS D'ACCÈS

- + Des dates d'information collective sont planifiées en amont de l'action de formation à J-45 et J-15.
- + Des tests de positionnement et un entretien permettent de vérifier l'accès à la formation
- + Des entrées par module sont possibles tout au long de la formation

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

- + Nos sites sont accessibles aux personnes en situation de handicap
- + Nos référents handicap vous accompagnent pour adapter les moyens à la réussite de votre formation

LIEU DE LA FORMATION

- + **Centre-Val de Loire**

CONTENUS & OBJECTIFS DE FORMATION

CCP 1 : Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini et Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché

- + **Module 1 :** Organiser un plan d'actions commerciales
- + **Module 2 :** Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- + **Module 3 :** Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

CCP 2 : Prospecter et négocier une proposition commerciale

- + **Module 1 :** Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- + **Module 2 :** Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- + **Module 3 :** Négocier une solution technique et commerciale

CONTENUS TRANSVERSES

- + Coaching emploi, numérique, communication, image de soi, gestion du stress en milieu professionnel
- + Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

MÉTHODES MOBILISÉES

- + Les méthodes actives sont privilégiées et les situations pédagogiques diversifiées : atelier collectif, atelier individualisé, projet fédérateur et ressources numériques

PRÉREQUIS

- + Projet professionnel validé dans le domaine de la vente (15 jours d'expérience dans le domaine)
- + Aptitudes physiques : capacité à travailler en station debout et assise prolongée
- + Maîtrise des calculs de base en mathématiques
- + Maîtrise de la lecture (compréhension d'un texte simple) et l'écriture (rédaction de phrase simple)
- + Bases de l'outil informatique
- + Sens du relationnel

SÉLECTION & ÉVALUATION

Évaluations à l'entrée :

- + Présentation de la formation en information collective
- + Tests de positionnement
- + Entretien individuel

Évaluations planifiées tout au long de la formation :

- + Évaluations formatives
- + Évaluations sommatives

Évaluation finale :

- + Attestation de compétences
- + Passage du titre suivant les modalités du Référentiel Emploi Activités Compétences