



Négociateur technico-commercial (NTC)

Mis à jour le 03 septembre 2024

✓ 100 % Alternance
 ✓ Formation en 1an*

Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes.

Prérequis

Niveau Bac

Modalités d'évaluation

- ◆ ECF évaluations passées en cours de formation.
- ◆ Evaluation des acquis : tout au long du parcours, tests d'acquisition des savoirs et mesures des savoir-faire lors de situations de mise en application pratique (TPs, projets).
- ◆ Délibération du jury sur la base : Le Dossier Professionnel (DP) Le Press-Book Des résultats aux épreuves de la session d'examen
- ◆ Evaluation satisfaction : Enquête de satisfaction stagiaire.

Modalités de formation

Distanciel

Handicap



Sur entretien uniquement afin d'évaluer les aménagements à prévoir.

Cette formation délivre le titre professionnel "Négociateur technico-commercial" de niveau 5, enregistré au RNCP sous le n°39063, avec la date d'échéance de l'enregistrement au 10/06/2029 avec le certificateur suivant : le Ministère du Travail du Plein emploi et de l'Insertion.

Métier

Le négociateur technico-commercial consiste à vendre des produits ou des services complexes nécessitant **des compétences techniques et commerciales**. Il combine **une expertise technique approfondie sur les produits ou les services** proposés avec des compétences en négociation et en vente pour répondre aux besoins des clients. Il exploite les potentialités de **l'IA, du web et des réseaux sociaux** comme LinkedIn pour servir son activité professionnelle.

Possibilités d'emplois : Technico-commercial, Chargé(e) d'affaires, Responsable grands comptes, Responsable d'affaires, Chargé(e) clientèle B2B, Commercial B2B, Chargé de développement commercial, Business developer, Sales account executive, Key account manager

Public

Contrat d'apprentissage : Personnes jusqu'à 29 ans révolus

Modalités et délais d'accès à la formation

- ◆ Les modalités comportent : un entretien individuel ou collectif
- ◆ Selon les places disponibles.

Durée et Tarif

12 mois. Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes. En Alternance (apprentissage), la formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise. L'étudiant n'a aucun frais. Ni frais de dossier, ni frais de scolarité

Objectifs pédagogiques de formation

Être capable d'élaborer une stratégie de prospection physiquement et à distance. Être capable d'organiser et mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales. Être capable de négocier avec les membres internes et externes (clients, fournisseurs) de l'entreprise. Être capable de suivre la satisfaction client et de la fidéliser. Être capable concevoir des propositions techniques et commerciales personnalisées.

Moyens pédagogiques

Formation modulaire. Entretiens pédagogiques Moyens pédagogiques : Diaporama – Support de cours Accueil des stagiaires dans une salle dédiée et équipée (WIFI, table chaise, ordinateur adapté, TV, câble HDMI).

Méthodes pédagogiques

Une pédagogie orientée projet. Les matins sont réservés aux cours théoriques et les après-midis sont dédiés au développement de leur **business game**. L'intérêt, c'est la mise en application du cours théorique dans un contexte réaliste en offrant une expérience pratique et immersive qui permet aux élèves d'être acteur de leur apprentissage. Celui-ci est fondé sur leur entreprise d'accueil.

Programme détaillé y compris la modularisation

JOUR 1 JOURNÉE D'INTEGRATION :

Accueil, présentation des objectifs de formation, présentation de la certification, des livrables, connaissance de l'environnement professionnel.

INTRODUCTION

Module U1 : Introduction à la culture d'entreprise. Objectif : Connaître les bases de la gestion d'entreprise.

Module U2 : Stratégie commerciale d'une entreprise Objectif : Comprendre l'environnement de travail du commercial.

Module U3 : Le comportement écoresponsable. Objectif : Inclure des pratiques écoresponsables

Module U4 : Le volet handicap Objectif : Inclure le handicap dans ses pratiques professionnelles.

ANGLAIS B2 : Module U5 : Comprendre, communiquer et s'exprimer en anglais à l'oral et à l'écrit (niveau B2 du Cadre européen commun de référence pour les langues).

BLOC 1 ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION ET LA METTRE EN ŒUVRE

Module CP1 : Assurer une veille commerciale

Module CP2 : Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales

Module CP3 : Prospecter un secteur défini

Module CP4 : Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

BLOC 2 NÉGOCIER UNE SOLUTION TECHNIQUE ET COMMERCIALE ET CONSOLIDER L'EXPÉRIENCE CLIENT

Module CP5 : Représenter l'entreprise et valoriser son image.

Module CP6 : Concevoir une proposition technique et commerciale.

Module CP7 : Négocier une solution technique et commerciale.

Module CP8 : Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte

Module CP9 : Optimiser la gestion de la relation client

L'ensemble des blocs (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 5 Négociateur technico-commercial (NTC).

Des qualifications partielles, sous forme de Certificats de Compétences Professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs blocs :

CCP/ blocs de compétences – Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre = bloc 1

CCP/ blocs de compétences – Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client = bloc 2

À partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter aux autres CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre.

Poursuites d'études envisagées

✓
Licence professionnelle Métiers du commerce international

✓
Domaine du commerce



www.teachclass.fr



HORAIRES

Notre équipe vous accueille du lundi au vendredi de 9h00 – 18h00

