

"Négociateur Technico-Commercial" – NTC

Conditions d'admission :

Bac ou expérience de prospection terrain de 1 an minimum

Entretien de motivation

Public visé

- Salariés d'entreprise, personnes en reconversion professionnelle, demandeurs d'emploi, étudiants

Formation en alternance :

- En contrat d'apprentissage
- En contrat de professionnalisation

Exemples de débouchés

Différents métiers sont accessibles après l'obtention du diplôme, comme :

- Technico commercial
- Chargé d'affaires
- Attaché commercial
- Agent commercial

Objectifs de la formation

Formation sanctionnée par le passage du Titre Professionnel de « Négociateur Technico-Commercial ». Titre de niveau 5, inscrit au RNCP (RNCP34079), délivré par un jury de professionnels.

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34079/>

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- Prospector et négocier une proposition commerciale

Modalités d'évaluation

Formation découpée en 2 blocs de compétences :

Bloc 1 RNCP34079BC01 Elaborer 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.

Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu :

- a) D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
- b) D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.
- c) Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.

Bloc 2 RNCP34079BC02 Prospector et négocier une proposition commerciale

- Prospector à distance et physiquement un secteur géographique.
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés.
- Négocier une solution technique et commerciale.

Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu :

- a) D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
- b) D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.
- c) Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.

Chaque bloc de compétence peut être validé de façon indépendante.

PROGRAMME DE FORMATION

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

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

Stage en entreprise : 350 heures de stage en entreprise seront réalisées

Durée de la formation et modalités d'organisation :

- Durée totale de la formation 1050 heures
- 700 heures en présentiel en centre de formation
- 350 heures de stage en entreprise

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Modalités de la formation :

- Formation présentielle avec périodes de stage
- Formation collective et individualisée
- Moyens pédagogiques

Salle de formation équipée

- Paper-Board
- Tableau blanc
- Vidéo-projecteur
- Ordinateurs (mis à disposition d'un ordinateur par apprenant) avec connexion internet
- Supports papier de cours et d'exercices remis par le formateur

Méthodes d'apprentissage :

- Apports théoriques en salle, autoformation accompagnée
- Mises en situations pratiques en plateau technique
- Application réelle lors des périodes de stage
- Équipe pédagogique
- Formateurs·professionnels·du métier et formées à la pédagogie pour adultes
- Responsable de formation
- Direction de centre
- Conseiller/conseillère emploi
- Référent handicap
- Équipe administrative

Techniques pédagogiques :

- Séances en présentiel en salle de formation
- Mises en situations : jeux de rôles et cas pratiques
- Etudes de cas

- Exercices individuels et en sous-groupes