



EN 2024 DEVENEZ



Négociateur·trice
TECHNICO COMMERCIAL·E

Titre Professionnel du Ministère du Travail
NIVEAU 5

NTC - Négociateur technico-commercial

Titre Professionnel du Ministère du Travail de niveau 5



La certification est organisée en blocs de compétences pouvant être suivis et validés séparément.

INTRODUCTION

Le/la négociateur.rice technico-commercial.e exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Il/elle élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Vous aimez les défis et avez le sens de l'initiative ? Ce métier est fait pour vous

ET APRÈS ? une Licence (niveau 6)

Qui ?	Demandeur.euse d'emploi, salarié.e en CDD, CDI, Intérim, en reconversion, Jeunes de – de 26 ans
Délai d'accès à la formation	Entretien et test de positionnement afin d'établir un programme de formation au plus proche de vos besoins.
Prérequis	Aptitude à la communication, sens de l'écoute, esprit d'équipe, adaptabilité, disponibilité, discrétion, diplomatie, rigueur, organisation, esprit d'analyse, de synthèse...
Objectifs	Former les managers de la vente, des commerciaux.iales, capables de gérer une relation commerciale dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation.
Durée de parcours de formation	804 heures (parcours standard + accompagnement) <i>Votre parcours de formation sera adapté en fonction de vos acquis et de vos besoins.</i>
Métiers possibles suite à la formation	Le titulaire du TP pourra être Technico-commercial-e, chargé-e d'affaires
Tarifs	Formation accessible à partir de 8,50€ / heure Nos conseillers-ères vous accompagnent dans le cadre du montage financier de votre dossier
Modes de financement possibles	OPCO de l'employeur dans le cadre de l'alternance Formation éligible au CPF Projet de Transition Professionnelle Financement individuel (France Travail, Agefiph, Région, privé...)
Accessibilités et services	Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap, adaptation du poste en formation et en entreprise selon RQTH. Tiers temps supplémentaire lors des sessions d'examen Nos centres disposent de places de parking et sont accessibles en transport en commun. Ils vous proposent des espaces dédiés à la restauration du midi. D'autres solutions de restauration sont accessibles à proximité

Suite à la formation : objectifs et suites de parcours

	2022	2023
Taux de réussite	100 %	N/R %
<i>Dont réussite partielle</i>	0 %	N/R %
Poursuite de formation	0 %	N/R %
En emploi	100 %	N/R %
<i>En emploi en lien avec la certification</i>	100 %	N/R %
<i>Nb d'abandons & ruptures (CFA)</i>	0	0
Satisfaction 2023		
	N/R %	

BC 1 - Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

Compétences

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

BC 2 - Prospecter et négocier une proposition commerciale

Compétences

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

*Vous êtes en situation de handicap ? Vous pouvez le signaler à votre conseiller·ère formation.
Nous pouvons vous accompagner (aménagements de parcours et de poste)*

STAGE OBLIGATOIRE

MODALITÉS, MOYENS, MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation en Blended Learning (présentiel, classes virtuelles, visio, e-learning...)

Formation collective ou individualisée

Accompagnement personnalisé

Salles de formation équipées

Ressources multimédia

Plate-forme de formation digitale

Apports théoriques en salle,

autoformation tutorée, études de cas

Application en période d'immersion en entreprise



EQUIPE PÉDAGOGIQUE

Formateur.rice.s pour adultes du métier et formé.e.s à la pédagogie pour adultes

Responsable d'activité

Référent.e Handicap et Egalité femme homme

Assistant.e administratif.ve

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation régulière des acquis en cours de formation

Évaluation des périodes d'immersion en entreprise avec le.la tuteur.trice.

Examens blancs

Session d'examen final (total ou partiel) devant un jury

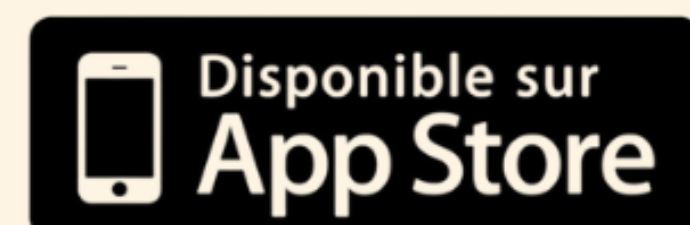
Attestation de formation

Évaluation de la formation par le.la participant.e

TÉLÉCHARGEZ NOTRE APPLICATION



CODE CONNEXION
45803774



PRENEZ RDV EN LIGNE



POUR + D'INFOS, CONTACTEZ-NOUS :

À BREST

3 rue Edouard Belin – 29200
02 98 41 86 03

À QUIMPER

50 rue du Président Sadate -
BAT F – 29000
02 98 52 09 12