Négociateur Technico-commercial (NTC)

Objectifs

Le négociateur technico-commercial 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.
Il prospecte à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise. Il conçoit et négocie des solutions techniques de produits ou de prestations de service :

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

Durée de la formation

4 mois en centre / 4 mois en entreprise

Pré-requis

Classe de terminale ou équivalent

Financements

POEi – PAE – CPF / AIF France Travail – Autofinancement – Transition professionnelle – Contrat d'apprentissage

Sanction / Diplômes

Titre Professionnel du Ministère du Travail de niveau 5
Validation possible par bloc de compétences

V02-07-09-25

TP – Négociateur technico-commercial / **Fiche RNCP39063 :** https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063
Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion / **Date de dépôt :** à venir

Accessibilité

L'ensemble de nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
Qu'il s'agisse d'accéder à une formation, de passer les examens ou d'adapter votre formation ou votre poste, vous pouvez bénéficier d'aménagements à toutes les étapes de votre parcours. Merci de contacter notre référent handicap afin d'échanger sur vos besoins et prévoir les aménagements si nécessaire, pour vous accompagner, dans les meilleures conditions : contact-psh@acgd.fr

à venir	à venir	à venir	à venir	à venir
Taux de satisfaction	**Taux de présentation examen**	**Taux d'obtention**	**Taux d'insertion globale**	**Taux d'insertion métier**

Mise à jour des taux au 1er décembre de chaque année, périodicité des taux : année 2024

Négociateur Technico-commercial (NTC)

Dans le détail de la formation...

Programme de la formation

CCP1 : 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

CCP2 : 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

Débouchés / Métiers

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires

Modalités d'évaluation

À l'issue du parcours de formation, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels lors d'une session de certification :
- Mise en situation professionnelle Entretien technique
- Entretien technique
- Entretien final
- Présentation d'un Dossier Professionnel (DP)
- Résultat des évaluations en cours de formation (ECF)

Méthodes pédagogiques

- Alternance de théorie et pratique
- Étude de cas
- Travaux de groupe
- Mise en situation
- Plateforme de formation digitale