



# TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL NTC

ALTERNANCE ET APPRENTISSAGE



**RunApp**  
CONSEIL - FORMATION  
ACCOMPAGNEMENT





A l'issue de la formation, les apprenants auront les compétences nécessaires afin de pouvoir développer un portefeuille clients et fidéliser les clients BtoC ou BtoB

## OBJECTIFS GLOBAUX :

- Former les jeunes aux métiers visés par le diplôme
- Les amener à acquérir les compétences nécessaires afin de pouvoir développer le chiffre d'affaires de l'entreprise

## OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Savoir élaborer une stratégie commerciale pour un secteur géographique défini
- Etre capable de prospecter et négocier une proposition commerciale

## NIVEAU :

→ **Bac+2**

## DURÉE :

→ 1 journée de formation par semaine

→ 698 heures

## MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

Blended – Learning

## MODALITÉS D'ACCÈS

Pour la validation définitive d'entrée en formation, l'enregistrement d'un contrat en alternance et la signature d'une convention sont nécessaires.

Pour toutes démarches administratives, contactez RunApp

Entrées et sorties permanentes. Entrées à plus ou moins 3 mois après la signature du contrat.

## PROFIL DES BÉNÉFICIAIRES



### Pour qui

- Demandeurs d'emploi
- Personnes en reconversion



### Pré-requis

- Avoir entre 16 et 29 ans (pour l'apprentissage)
- Avoir le niveau et/ou un diplôme de Niveau 4 (Bac ou équivalent)
- Avoir une entreprise d'accueil
- Compétences relationnelles et qualités personnelles de disponibilité, d'écoute et de mobilité
- Ne pas avoir de contre-indication médicale

## MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- Test de positionnement /Entretien en CFA
- Coaching et accompagnement
- Mise en relation avec nos entreprises partenaires
- Stage d'immersion
- Etude de dossier apprenant

## CONTENU DE LA FORMATION

### Compétences transversales

- Organiser son intégration, son positionnement et sa contractualisation
- Utiliser l'outil informatique et les softskills
- Se préparer aux évaluations et à la certification

### Développer la dynamique commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

1. Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
2. Organiser un plan d'actions commerciales
3. Mettre en œuvre des actions de fidélisation
4. Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

### Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

5. Prospecter à distance et physiquement un secteur
6. Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
7. Négocier une solution technique et commerciale

Pour plus d'informations consultez la fiche France Compétences :

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

## DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

- Accompagnement personnalisé : entretien individuel, visite entreprise
- Entretien pédagogique de démarrage jusqu'à la certification
- Démarche inductive combinant méthode active basé sur les situations professionnelles, partage d'expérience en entreprise

## COÛT DE LA FORMATION

Aucun frais scolarité pour l'alternance.

Formation éligible à la prise en charge financière par l'OPCO de l'entreprise d'accueil.

Coût moyen préconisé par France Compétences



## RESSOURCES & MOYENS

Salle de cours

Plateforme E-Learning et espace de partage en ligne accessibles 24h/24

Matériel informatique et multimédia / Réseau haut débit

Livret d'accueil et d'apprentissage

Référentiel de formation / Référentiel de certification

Vidéo de mise en pratique

## ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

L' équipe pédagogique est composée de formateurs et formatrices salariés et indépendants, tous professionnels ou anciens professionnels des matières qu'ils enseignent.

## SUIVI DE L'EXÉCUTION ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

## RESSOURCES TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

## QUALITÉ ET SATISFACTION

Session en cours, résultats à venir.

## DATE DEMARRAGE PROCHAINE SESSION

Se renseigner auprès de Run App

## MODALITÉ DE CERTIFICATIONS

**Résultats attendus à l'issue de la formation**

A l'issue de la formation les candidats doivent maîtriser l'ensemble des champs de compétences vues en formation et en entreprise.

## Modalité d'obtention

Mise en situation professionnelle qui reconstitue une situation de travail rencontrée couramment par un NTC : l'évaluation est centrée sur la maîtrise des acquis professionnels Dossier professionnel (DP) Résultats aux évaluations réalisées en cours de formation (sauf pour la VAE) Entretien final avec le jury composé de professionnels pour vérifier le niveau de maîtrise de l'ensemble des compétences.

## Détails sur la certification

Débouchés :

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires

## MODALITÉ DE RECONNAISSANCE

Titre professionnel Négociateur Technico-Commercial (NTC)

Niveau 5 (niveau BAC)

Possibilité d'évaluation partielle

## ÉVALUATION DE L'ACTION

Evaluation de l'action : bilan intermédiaire et final.

Bilans « à chaud », bilans à 3 ou 6 mois après fin de formation.

## ACCESSIBILITÉ

Réunion d'information, entretiens de positionnement, formation accessible aux personnes en situation de handicap voir notre référent : [denis.dailly@reunion-apprentissage.fr](mailto:denis.dailly@reunion-apprentissage.fr)

## FORMACODE

**34593** : Prospection vente

**23581** : Hydrodynamique

**34561** : Force vente

**21573** : Conservation alimentaire

**34572** : Négociation grand compte

## CODE ROME

**D1407** - Relation technico-commerciale

**D1402** - Relation commerciale grands comptes et entreprises