



ALTERNANCE ET APPRENTISSAGE

TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL NTC





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

Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

1. Assurer une veille commerciale
2. Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
3. Prospecter un secteur défini
4. Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

5. Représenter l'entreprise et valoriser son image
6. Concevoir une proposition technique et commerciale
7. Négocier une solution technique et commerciale
8. Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
9. Optimiser la gestion de la relation client

Pour plus d'informations consultez la fiche France Compétences :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39073/>

Absence de liens avec d'autres certifications pour ce titre.

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

Contact : accueil@reunion-apprentissage.fr / 0692 57 54 11

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

Suite de parcours :

- TP Manager d'unité marchande (RNCP32291)
- TP Responsable de petite et moyenne structure (RNCP27596)
- BTS Management commercial opérationnel (RNCP34031)

MODALITÉ DE RECONNAISSANCE

Titre professionnel Négociateur Technico-Commercial (NTC)
Niveau 5 (niveau BAC)
Possibilité d'évaluation partielle

ÉVALUATION DE L'ACTION

Évaluation 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

FORMACODE

34593 : Prospection vente
34561 : Force vente
34572 : Négociation grand compte

CODE ROME

D1407 - Relation technico-commerciale
D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises