

## NEGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL

464 heures de formation – Durée du contrat : 12 mois

[www.geniusakdmy@gmail.com](mailto:www.geniusakdmy@gmail.com) - [geniusakdmy@gmail.com](mailto:geniusakdmy@gmail.com) – 0693 406 644

### QUALIFICATION

Titre Professionnel de niveau 5 (BTS) délivré par le ministère du Travail

### PUBLIC

Demandeur d'emploi/Salarié/personnes en situation de handicap/en reconversion professionnelle

### PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un Baccalauréat, ou diplôme ou titre équivalent (niveau 4)  
Justifier d'une expérience professionnelle significative

Test de positionnement et entretien

Pratique de premier niveau des outils bureautiques (traitement de texte et tableur)  
Facilité d'expression orale et écrite  
Savoir être : Sociabilité, Dynamique, organisé, courtois, discret.  
Aptitude pour le travail en équipe et les relations commerciales

### DURÉE

**Parcours alternance :**

Formation : 464 heures (dont 9 heures d'évaluation)

Rythme : 1 à 2 jours en centre/semaine

Parcours personnalisé sur demande

Durée du contrat en entreprise : 12 mois

### LIEU

Saint-Denis :

65 rue Sainte-Marie

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap et aux PMR.

### TARIF

**Spécial Alternance** – selon les prises en charge de France Compétences et de votre convention collective

**Employeurs :** cette formation est prise en charge par votre OPCO dans le cadre d'un contrat en alternance.

**Alternants :** Formation gratuite et rémunération selon la réglementation en vigueur.

**CONTACTEZ NOUS**

0693 406 644

[geniusakdmy@gmail.com](mailto:geniusakdmy@gmail.com)

[www.geniusakdmy.fr](http://www.geniusakdmy.fr)

### OBJECTIFS :

- Obtenir le Titre professionnel Négociateur(trice) Technico-Commercial en se professionnalisant dans la prospection, la négociation et la stratégie commerciale.
- Acquérir et développer des compétences professionnelles liées au métier de Négociateur(trice) Technico-Commercial.
- Se constituer un réseau professionnel, favoriser son employabilité et s'insérer professionnellement

### LE METIER

Dans le cadre d'objectifs fixés par son entreprise, le négociateur technico-commercial établit la stratégie commerciale du secteur dont il a la charge afin d'en développer les ventes et de fidéliser les clients.

Il mène à bien chacune des affaires de ses prospects/clients : il conçoit la solution technique adaptée aux besoins repérés, élabore, négocie la proposition commerciale et conclut le contrat.

Le secteur dont il a la charge correspond à un marché de produits ou de services spécifiques et à une zone géographique déterminée (au plan national, régional ou local).

Il dispose d'une large autonomie dans l'organisation de son travail et la gestion de son secteur mais, concernant les offres commerciales, il en réfère à sa hiérarchie qui se détermine sur l'opportunité d'y répondre. Il élabore les solutions proposées en collaboration avec les services techniques de son entreprise (production, études, financier et juridique) et négocie les prix en fonction de la stratégie de l'entreprise.

### COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Assurer une veille commerciale pour être en mesure d'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 faire des comptes-rendus
- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale

### PROGRAMME

#### CCP 1 - Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

Assurer une veille commerciale

Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales

Prospecter un secteur défini

Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

#### CCP 2 - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

Représenter l'entreprise et valoriser son image

Concevoir une proposition technique et commerciale

Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte

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

Optimiser la gestion de la relation client

**Plus de 90% de satisfaits depuis 2020**

**Taux de réussite : en cours**

**Taux d'employabilité : en cours**

## NEGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL

464 heures de formation – Durée du contrat : 12 mois

[www.geniusakdmy@gmail.com](mailto:www.geniusakdmy@gmail.com) - [geniusakdmy@gmail.com](mailto:geniusakdmy@gmail.com) – 0693 406 644

### FORMATEUR

Plus de 5 ans d'expérience

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

Tableau Blanc

Vidéoprojecteur

Support de cours

Présentoir, vélo, brochure...

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance d'exposés et d'exercices, études de cas, retours d'expérience et exercices pratiques visant à se familiariser avec le métier d'Assistant des Ressources Humaines

### SUIVI ET RESULTATS

- Mise en situation professionnelle de synthèse et reconstituée
- Dossier Professionnel (DP)
- 2 Evaluations en Cours de Formation (ECF)
- Examen final
- Entretien

### DISPOSITIFS ET FINANCEMENTS

- Eligible au CPF
- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Compte Personnel Formation
- Plan Développement des Compétences
- Autres financements nous consulter

### LES + DE LA FORMATION

- Formation en alternance
- Une pédagogie de l'expérience
- Une pédagogie active
- Une pédagogie participative
- Formateurs avec plus de 5 ans d'expérience dans le métier

### MODULES TRANSVERSAUX

- Découverte du métier et des métiers annexes
- Communiquer oralement : comprendre, qualifier, argumenter et s'exprimer
- Maintenir son attention de façon continue
- Travailler en équipe et dans un réseau d'acteurs
- Développer sa créativité

### VALIDATION

Cette formation est validée par le Titre Professionnel « NEGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL » de niveau 5 composé de 2 modules (CCP/Bloc de compétences).

L'ensemble des modules (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel. Possibilité de suivre un parcours progressif avec une validation d'un de plusieurs CCP (Bloc de compétences).

À partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter aux autres CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre.

### LES DEBOUCHES

Le titulaire de ce titre est un professionnel qualifié pouvant travailler en tant que : Technico – commercial(e) -Chargé d'affaires -Attaché commercial - Agent commercial en tant que salarié ou à son compte.

### POURSUITE D'ÉTUDES

Le titulaire du titre professionnel NTC peut poursuivre son parcours de formation vers le Bachelor Marketing, Bachelor E-Commerce, Bachelor Responsable Commercial...

### HANDICAP

Si vous êtes une personne en situation de handicap et que vous souhaitez aménager la formation pour y participer dans les meilleures conditions, contactez notre référente handicap pour analyser les possibilités d'adaptation à votre situation à [dj.choeursetvoix@gmail.com](mailto:dj.choeursetvoix@gmail.com).

Signature de l'apprenti(e) :

Signature et cachet de l'employeur :

**Plus de 90% de satisfaits depuis 2020**

Taux de réussite : en cours      Taux d'employabilité : en cours

## MISEZ SUR L'ALTERNANCE !

Le contrat d'apprentissage

OU

Le contrat de professionnalisation

CONTACTEZ NOUS

0693 406 644

[geniusakdmy@gmail.com](mailto:geniusakdmy@gmail.com)

[www.geniusakdmy.fr](http://www.geniusakdmy.fr)

Retrouvez-nous sur

