

CARRIÈRE

BY *afpam*

NTC

NÉGOCIATEUR TECHNICO- COMMERCIAL

EN QUELQUES MOTS

Le projet de formation vise la validation du titre professionnel de niveau 5 Négociateur Technico-Commercial. La formation d'une durée maximum de 470h (400+70h de spécialité optionnelle) et 350h en entreprise, est modulable en fonction des acquis du stagiaire et individualisée tout au long du parcours afin de répondre aux besoins précis. Le parcours peut cibler la validation totale du titre ou bien partielle, par bloc de compétences.



Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et des objectifs fixés par la hiérarchie, le négociateur technico-commercial élabore une stratégie de prospection. Il organise et met en oeuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il conçoit des propositions techniques commerciales personnalisées et les négocie avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente.

Il assure leur suivi afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et de la fidéliser.



NIVEAU D'ENTRÉE

- ✓ Baccalauréat Niveau 4
- ✓ Rencontre individuelle d'identification et de valorisation des acquis et de l'expérience/mise en situation



MÉTIERS CIBLES

- Technico-Commercial
- Chargé d'affaires
- Chargé clientèle
- Responsable d'affaires / grands comptes
- Chargé de Développement commercial
- Business developer, Commercial BtoB



POURSUITE

L'objectif de la formation vise l'accès à l'emploi

50%

de certifications validées sur les sessions 2024

MISSIONS ENTREPRISE

- ✓ Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- ✓ Concevoir une solution technique et commerciale
- ✓ Négocier une solution technique et commerciale
- ✓ Organiser un plan d'actions commerciales
- ✓ Mettre en oeuvre des actions de fidélisation



BLOC DE COMPÉTENCES

ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION ET LA METTRE EN OEUVRE

Assurer une veille commerciale

Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales

Prospecter un secteur défini

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

NÉGOCIER UNE SOLUTION TECHNIQUE ET COMMERCIALE ET CONSOLIDER L'EXPÉRIENCE CLIENT

Représenter l'entreprise et valoriser son image

Concevoir une proposition technique et commerciale

Négocier une solution technique et commerciale

Réaliser un bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte

Optimiser la gestion de la relation client

PÉDAGOGIE

Mise en situations

Étude de cas

Learning By Doing

Jeux de simulation

Gestion de projets

Suivi en entreprise

Spécialité ciblée sur un produit ou un service (Biens Culturels et Ludiques / Immobilier / Automobile / Pièces de rechange et accessoires / Assurances) ou à définir.

Présentation des produits par des professionnels en maîtrisant parfaitement le marché/appréhension des produits dans un contexte commercial permettant d'orienter le client dans son parcours d'achat. La connaissance du produit est prolongée en entreprise en transverse des différentes compétences cibles du métier, orientées vers le produit.

COMPÉTENCES VALIDÉES par le titre professionnel enregistré au Répertoire National de la Certification Professionnelle «TP-Négociateur Technico-Commercial» de niveau 5, RNCP 39063, code NSF 312t, délivré par le Ministère du Travail. Enregistrement à France Compétences le 27.05.2024.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

- Mise en situation professionnelle
- Entretien Technique
- Questionnement à partir de production
- Entretien final

- Soit en **validation partielle du BLOC 1** :
Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

- Soit en **validation partielle du BLOC 2** :
Prospecter et négocier une proposition commerciale

- Soit en **validation totale du titre**
Négociateur Technico-Commercial, titre professionnel Ministère de l'Emploi de niveau 5/BAC+2

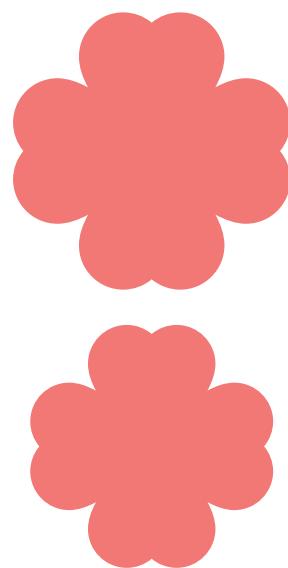
PROGRAMME

BLOC 1 : ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION ET LA METTRE EN OEUVRE

Veille commerciale	35 h
Actions commerciales	60 h
Fidélisation	45 h
Réaliser un bilan commerciale et rendre compte	30 h

BLOC 2 : NÉGOCIER UNE SOLUTION TECHNIQUE ET COMMERCIALE ET CONSOLIDER L'EXPÉRIENCE CLIENT

Prospection physique	45 h
Prospection téléphonique	40 h
Offre commerciale	35 h
Négociation	70 h



3 VOIES D'ACCÈS

Plan de développement des compétences de l'entreprise

- Entrée 190 et 450 h en centre
- Prise en charge par l'entreprise
- Dates à définir

PRF Plan Régional de Formation

- 470 h en centre
 - 350 h en entreprise
 - Prise en charge par Région Grand Est
 - Dates fixes
- CCP1 : Nous consulter
CCP2 : Nous consulter

VAE Validation des Acquis de l'Expérience

- Sous réserve de la recevabilité du projet

[Nous consulter](#)



Parcours modulable selon l'expérience et le projet

C'EST AUSSI...

POUR LES DEMANDEURS D'EMPLOI

Des formateurs pour accélérer votre retour à l'emploi, que ce soit via le **programme régional de formation** ou en **accès individuel** à toute notre offre. Développez vos compétences en **commercial, relation client, marketing, ou distribution**, pour construire un avenir professionnel solide et aligné avec les besoins du marché.

POUR LES PERSONNES EN ACTIVITÉ

Grâce au **plan de développement des compétences**, nos formations accompagnent les collaborateurs dans leur évolution. Que ce soit en **négociation, relation client, management, ou e-marketing**, elles permettent de renforcer l'expertise métier et de préparer les prochaines étapes de leur carrière.

POUR LES CADRES ET DIRIGEANTS

Des programmes dédiés à la stratégie et au leadership, pour maîtriser les outils de pilotage d'équipe, de gestion de projets complexes et de transformation digitale. Ces formations visent à répondre aux défis d'un environnement en constante mutation.

UN BILAN DE COMPÉTENCES

Un accompagnement sur mesure pour évaluer vos acquis, définir vos objectifs et bâtir un projet professionnel cohérent. Que vous soyez en poste, en transition ou en reconversion, le bilan de compétences est une étape clé pour réussir.

Nos formations, conçues pour s'adapter à tous les **besoins**, vont de formats courts de 7 heures à des parcours complets d'une durée pouvant atteindre 1 an, selon le **niveau et le projet professionnel** de chacun.



ACCESSIBILITÉ

Locaux totalement accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question d'accessibilité et d'adaptation des moyens pédagogiques, logistiques, aménagements de certification, mises en relation pour l'adaptation du poste de travail, vous pouvez contacter notre référente handicap :

Référente handicap

Isabelle SAILLARD

Responsable Formation

isabelle.saillard@afpam-formation.fr

CONTACT

Groupe AFPAM Formation

**4 rue Jules Méline,
51430 BEZANNES**

Tél. 03 26 86 26 26

contact@afpam-formation.fr
www.afpam-formation.fr