

# NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL (NTC)

Titre professionnel – Niveau 5 (BAC+2)

100% en Alternance

## Public :

contrat d'apprentissage pour les personnes jusqu'à 29 ans révolus, et contrat de professionnalisation pour les personnes de 30 ans et plus.

## Formation :

en 1 an avec une durée ajustable selon les besoins, sans prérequis, et avec des modalités d'évaluation accessibles à tous.

## Lieu de la formation :

Oxademy, 2-4 Bd du Général de Gaulle, 94270 Le Kremlin-Bicêtre.

## À propos

Cette formation délivre le titre professionnel "Négociateur technico-commercial", niveau 5, RNCP n°39063, valable jusqu'au 10/06/2029.

Certificateur : Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion

## Modalité de la formation

- Présentiel ou Distanciel

## Modalités d'évaluation

- ECF passées en cours de formation
- Évaluations des acquis : tests, TP, projets, mises en situation
- Évaluation finale du jury :
- Dossier Professionnel (DP)
- Press-book
- Résultats aux épreuves d'examen
- Satisfaction : enquête stagiaire

## Handicap

Sur entretien uniquement afin d'évaluer les aménagements à prévoir.



## Modalités et délais d'accès à la formation

- Les modalités comportent : un entretien individuel ou collectif physiquement ou à distance
- Selon les places disponibles. Contactez nous pour plus d'informations

## Durée et tarif

La formation dure 12 mois, ajustables selon les besoins.

En alternance (apprentissage ou professionnalisation), elle est entièrement prise en charge par l'OPCO de l'entreprise. L'étudiant n'a aucun frais : ni frais de dossier, ni frais de scolarité.

# Objectifs de compétences

Être capable de prospecter, mettre en œuvre un plan d'actions commerciales, négocier avec les acteurs internes et externes, fidéliser les clients et concevoir des propositions techniques et commerciales adaptées.

## Modalités et délais d'accès à la formation

- L'entretien peut être individuel ou collectif, selon vos besoins.
- Il se déroulera physiquement ou à distance, en fonction de vos disponibilités.
- La participation dépendra des places disponibles, alors inscrivez-vous rapidement.
- Vous avez le choix entre un entretien individuel ou collectif, qui pourra se faire physiquement ou à distance, selon les places disponibles.

## Moyens pédagogique

- Formation modulaire
- Entretiens pédagogiques
- Vidéos, documents PDF
- Accès à la plateforme e-learning
- Lives avec le référent pédagogique

## Méthodes pédagogiques

Une pédagogie orientée projet, avec cours théoriques le matin et business game l'après-midi pour une mise en application réaliste, directement liée à l'entreprise d'accueil.

## Programme détaillé y compris la modularisation

JOUR 1 — Journée d'intégration

Présentation de la formation, certification, livrables, environnement professionnel.

### INTRODUCTION

**Module U1** : Introduction à la culture d'entreprise.

Objectif : Connaître les bases de la gestion d'entreprise. **Module U2** : Stratégie commerciale d'une entreprise Objectif : Comprendre l'environnement de travail du commercial.

**Module U3** : Le comportement écoresponsable.

Objectif : Inclure des pratiques écoresponsables

**Module U4** : Le volet handicap Objectif : Inclure le handicap dans ses pratiques professionnelles.

**ANGLAIS B2** : Module U5 : Comprendre, communiquer et s'exprimer en anglais à l'oral et à l'écrit (niveau B2 du Cadre européen commun de référence pour les langues).

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

**Module CP1** : Assurer une veille commerciale

**Module CP2** : Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales

**Module CP3** : Prospecter un secteur défini **Module CP4** : Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

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

**Module CP5** : Représenter l'entreprise et valoriser son image.

**Module CP6** : Concevoir une proposition technique et commerciale.

**Module CP7** : Négocier une solution technique et commerciale.

**Module CP8** : Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte

**Module CP9** : Optimiser la gestion de la relation client

Les deux blocs de compétences, chacun validé par un CCP (prospection et négociation), sont cumulables pour obtenir le titre professionnel NTC (niveau 5).



<https://seooxademy.fr/>



01.84.23.14.68

### HORAIRES

Notre équipe vous accueille du lundi  
au vendredi de 9h00 - 18h00