

NEGOCIATEUR TECHNICO- COMMERCIAL (NTC)

code RNCP : RNCP39063

Objectifs de la Formation :

- Acquérir les compétences professionnelles pour exercer un emploi dans la vente en magasin ou en grande distribution.
- Maîtriser les techniques de vente, la gestion des produits, la relation client et l'organisation du point de vente.
- Être capable de contribuer à l'atteinte des objectifs commerciaux et à la satisfaction des clients.

Public visé :

- Jeunes de 18 à 29 ans
- Demandeurs d'emploi
- Personnes en reconversion
- Salariés dans le cadre du dispositif Pro-A

Financement :

- ✓ Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise selon les niveaux de prise en charge fixés par France Compétences.
- ✓ L'alternant est salarié de l'entreprise, rémunéré selon un pourcentage du SMIC (ou du salaire conventionnel).

Débouchés :

Le titulaire du titre peut accéder à des postes tels que :

- Technico-commercial BtoB ou BtoC
- Commercial terrain
- Chargé de clientèle professionnelle
- Responsable de secteur
- Attaché commercial



niveau de diplôme
5 (Bac +2)



Durée de la formation :
12 mois en alternance



Rythme d'alternance
1 jours en formation
4 jours en entreprise



Volume horaire
461h de formation
dont 48h de coaching



Méthodes pédagogiques

- Cours en présentiel et/ou e-learning
- Mises en situation professionnelle
- Études de cas et jeux de rôles
- Coaching personnalisé sur le poste en entreprise
- Suivi individuel et évaluation continue



Modalités d'évaluation

- Évaluations continues sur les blocs de compétences
- Dossiers professionnels à présenter à l'examen
- Mise en situation finale devant un jury de professionnels





Prérequis :

- Niveau 4 (Bac) ou expérience significative dans la vente
- Aisance relationnelle et goût du challenge
- Intérêt pour les produits ou solutions techniques

Certification :

Le titre professionnel est délivré par le Ministère du Travail et est inscrit au RNCP, niveau 5 (BAC+2).



Compétences visées :

✓ CCP1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre :

- Séquence 1.1 : Assurer une veille commerciale
- Séquence 1.2 : Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Séquence 1.3 : Prospecter un secteur défini
- Séquence 1.4 : Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

✓ CCP 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client :

- Séquence 2.1 : Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Séquence 2.2 : Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Séquence 2.3 : Négocier une solution technique et commerciale
- Séquence 2.4 : Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Séquence 2.5 : Optimiser la gestion de la relation client

« **Un accompagnement individualisé**, au cœur de notre démarche pédagogique »

Chez Formprotech, chaque alternant compte. Nous croyons fermement que la réussite passe par un **suivi personnalisé**, où l'alternant n'est pas un simple numéro, mais un acteur central de sa montée en compétences, pour se faire nos classes seront de 12 élèves maximum

Un coaching en entreprise ciblé et aligné :

Chaque alternant bénéficie d'un **coaching individualisé** en entreprise, orchestré par nos formateurs en lien avec le tuteur. Ce coaching vise à :

- Mettre en pratique les compétences du référentiel RNCP dans des situations réelles.
- Adapter les objectifs de formation aux missions réelles du poste.
- Créer un fil rouge entre le centre et l'entreprise, pour **garantir cohérence et progression**.

Pour tous renseignements, merci de nous contacter par téléphone au 07-60-40-42-42 ou par email sur contact@formprotech.fr