



BAC+2

# Négociateur technico-commercial (NTC)

- ✓ 100 % Alternance
- ✓ Formation en 1 an\*

Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes.

Mis à jour le 20 février 2025

## Prérequis

Niveau Bac

## Modalités d'évaluation

- ECF évaluations passées en cours de formation.
  - Evaluation des acquis : tout au long du parcours (mises en situation, quiz, études de cas)
- Délibération du jury sur la base du :
  - Dossier Professionnel (DP)
  - Support de présentation / Le document
- Des résultats aux épreuves de la session d'examen
- Evaluation satisfaction :
  - Enquête de satisfaction stagiaire.

## Modalité de la formation

Présentiel ou Distanciel

## Handicap



Sur entretien uniquement afin d'évaluer les aménagements à prévoir.  
**Référent handicap Madame Bousba Amira : 07 61 51 25 00**

Cette formation délivre le titre professionnel "Négociateur technico-commercial" de niveau 5, enregistré au RNCP sous le n°39063, avec la date d'échéance de l'enregistrement au 10/06/2029 avec le certificateur suivant : le Ministère du Travail du Plein emploi et de l'Insertion.

## Métier

Le négociateur technico-commercial consiste à vendre des produits ou des services complexes nécessitant **des compétences techniques et commerciales**. Il combine une **expertise technique approfondie sur les produits ou les services** proposés avec des compétences en négociation et en vente pour répondre aux besoins des clients. Il exploite les potentialités de l'**IA, du web et des réseaux sociaux** comme LinkedIn pour servir son activité professionnelle.

**Possibilités d'emplois : Technico-commercial, Chargé(e) d'affaires, Responsable grands comptes, Responsable d'affaires, Chargé(e) clientèle B2B, Commercial B2B, Chargé de développement commercial, Business developer, Sales account executive, Key account manager**

## Public

- Contrat d'apprentissage : Personnes jusqu'à 29 ans révolus
- Contrat de professionnalisation : Personnes de 30 ans et +

## Modalités et délais d'accès à la formation

- Les modalités comportent : un entretien individuel ou collectif physiquement ou à distance
- Selon les places disponibles. Vous pouvez nous contacter au 01 89 70 31 64 pour plus d'informations.

## Lieu de la formation

Visionnaire Institute  
2-4 Bd du Général de Gaulle,  
94270 Le Kremlin-Bicêtre

Notre plateforme dédiée en e-learning  
Vous pouvez nous contacter  
au 01 89 70 31 64  
pour plus d'informations.

## Durée et tarif

12 mois. Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes.

En Alternance (apprentissage ou professionnalisation), la formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise. L'étudiant n'a aucun frais. Ni frais de dossier, ni frais de scolarité.

## Objectifs pédagogiques de formation

- Être capable d'élaborer une stratégie de prospection physiquement et à distance.
- Être capable d'organiser et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales.
- Être capable de négocier avec les membres internes et externes (clients, fournisseurs) de l'entreprise.
- Être capable de suivre la satisfaction client et de la fidéliser.
- Être capable concevoir des propositions techniques et commerciales personnalisées.

# Moyens pédagogiques

Formation modulaire. Entretiens pédagogiques  
Moyens pédagogiques : Diaporama - Support de cours  
Accueil des stagiaires dans une salle dédiée et équipée (WIFI, table chaise, ordinateur adapté, TV, câble HDMI ).

# Méthodes pédagogiques

Une pédagogie orientée projet. Les matins sont réservés aux cours théoriques et les après-midis sont dédiés au développement de leur **business game**. L'intérêt, c'est la mise en application du cours théorique dans un contexte réaliste en offrant une expérience pratique et immersive qui permet aux élèves d'être acteur de leur apprentissage. Celui-ci est fondé sur leur entreprise d'accueil.

## Programme détaillé y compris la modularisation

**JOUR 1 JOURNÉE D'INTEGRATION** : Accueil, présentation des objectifs de formation, présentation de la certification, des livrables, connaissance de l'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** : Anglais B2 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 oeuvre 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

L'ensemble des blocs (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 5 Négociateur technico-commercial (NTC).

Des qualifications partielles, sous forme de Certificats de Compétences Professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs blocs :

CCP/ blocs de compétences - Elaborer une stratégie une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre = bloc 1

CCP/ blocs de compétences - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client = bloc 2

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.



## Poursuites d'études envisagées :

✓ **Licence professionnelle Métiers du commerce international**

✓ **Domaine du commerce**



<https://www.visionnaireinstitute.fr>



NOUS CONTACTER PAR TÉLÉPHONE :  
01 89 70 31 64



HORAIRES  
Notre équipe est disponible du lundi au vendredi de  
9h00 - 18h00