



TITRE PROFESSIONNEL NTC  
**NÉGOCIATEUR**  
**TECHNICO-COMMERCIAL**



CAEN • CHERBOURG • LE HAVRE • ROUEN



# TITRE PROFESSIONNEL NTC NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL



Certification professionnelle de Niveau 5 - BAC+2 délivrée par le Ministère du

Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion

Code NSF - 312t : Négociation et Vente

Décision du 17 mai 2024 - Date d'échéance au 10 juin 2029

## LES CONDITIONS D'ACCÈS

- Bac pro commercial ou titre de niveau 4 ;
- Test de positionnement ;
- Rendez-vous individuel avec un conseiller en formation.

## LA FORMATION

Le titulaire du titre professionnel «Négociateur technico-commercial» analyse le marché, élabore et négocie une solution technique correspondant à la demande du client et conforme à la stratégie commerciale de son entreprise.

Il conclut ensuite le contrat et met en place les actions de fidélisation du client.

Il conseille ses clients et prospects en identifiant et formulant au mieux leurs besoins. Puis, il leur propose une solution adaptée (technique ou financière).

Il doit posséder des connaissances à la fois technique et commerciale.

Le titre professionnel est délivré par le Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion. Ce titre atteste que son titulaire maîtrise les compétences, aptitudes et connaissances permettant l'exercice d'activités professionnelles qualifiées.

## LES PRINCIPALES MISSIONS

- Veiller et analyser le marché
- Elaborer et mettre en oeuvre le plan commercial
- Prospecter et développer son portefeuille client
- Concevoir des propositions techniques et commerciales
- Négocier et présenter
- Suivre et rendre compte de son bilan d'activités
- Communiquer et entretenir une relation avec sa clientèle
- Collaborer et effectuer un reporting régulier



### DURÉE

- La formation est dispensée sur 12 mois



### STATUT

- Contrat de professionnalisation ;
- Contrat d'apprentissage.



### OBJECTIFS

- Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- Prospecter et négocier une proposition commerciale
- Maîtriser des compétences transversales de l'emploi



**Code RNCP n°39063**

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/>

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### ACTIVITÉ 1 - ELABORER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE OMNICANALE POUR UN SECTEUR GÉOGRAPHIQUE DÉFINI

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Organiser un plan d'actions commerciales
- Mettre en oeuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

### ACTIVITÉ 2 - PROSPECTER ET NÉGOCIER UNE PROPOSITION COMMERCIALE

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique commerciale

### COMPÉTENCES TRANSVERSALES

- Maîtriser les outils bureautiques
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service
- Communiquer à l'écrit et à l'oral en anglais

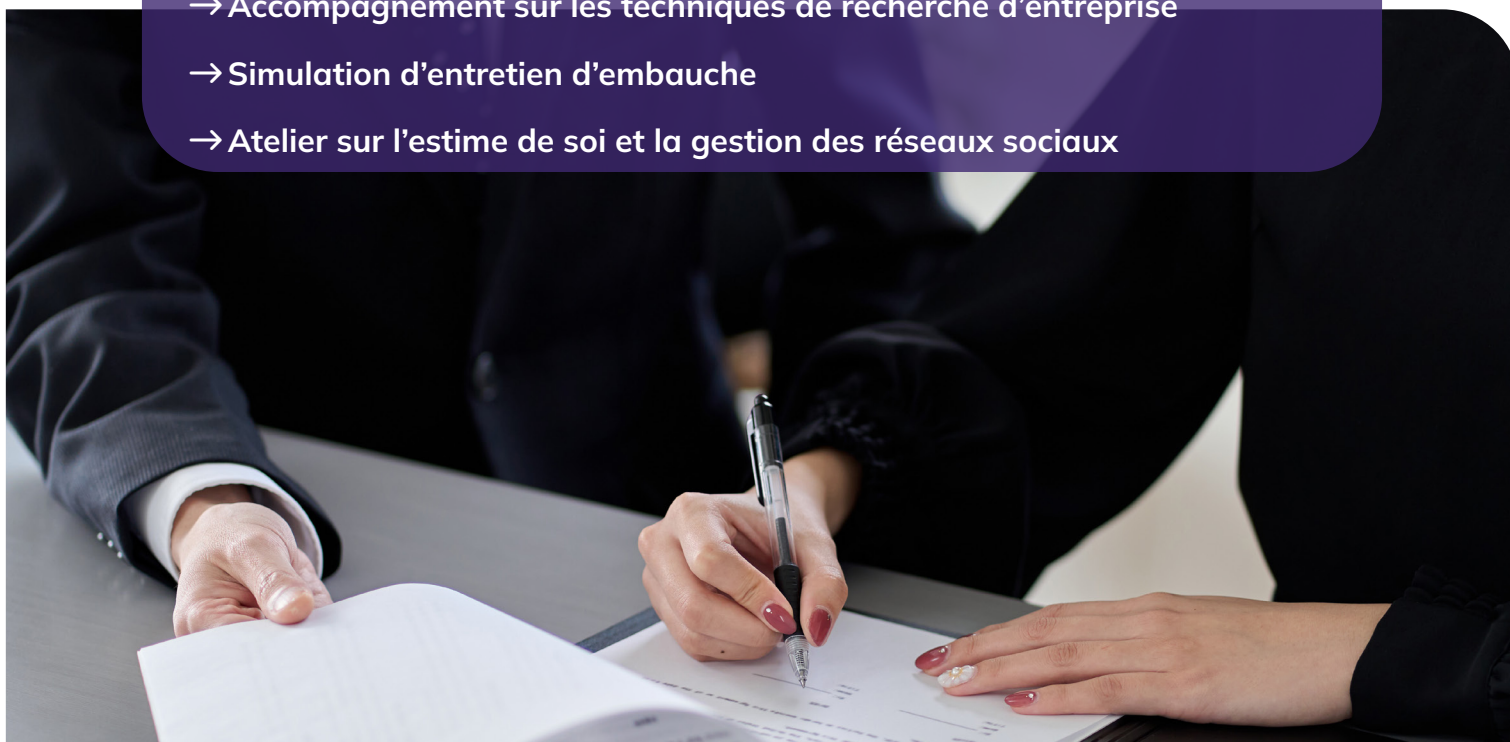


### DÉBOUCHÉS

- Technico-Commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable Grands Comptes
- Responsable d'affaires
- Chargé clientèle B2B
- Chargé de développement commercial
- Commercial B2B
- Business developer
- Sales account executive
- Key account manager

### LE + ALTERNANCIA

- Ateliers CV et Lettre de motivation
- Accompagnement sur les techniques de recherche d'entreprise
- Simulation d'entretien d'embauche
- Atelier sur l'estime de soi et la gestion des réseaux sociaux





# TITRE PROFESSIONNEL NTC NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

## OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Support papier développé par les formateurs
- Écrans interactifs et équipements informatiques
- Accès certifications : TOEIC, Certificat Voltaire,
- Linguaskill, Wordpress, ChatGPT 4, Google Education,

**+ un iPad mis à ta disposition pendant toute la durée de ta formation**



## Alternancia, l'Excellence par l'Alternance sur la Normandie



**CAEN**  
80 avenue de Thies  
Péricentre 5

**LE HAVRE**  
108 boulevard  
Jules Durand

**CHERBOURG**  
120 rue Roger  
Glinel

**ROUEN**  
16 rue de  
l'Aubette