



SCHOLIA

Inspirer et progresser

NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES :

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

TITRE PROFESSIONNEL

Titre Professionnel du Ministère du Travail RNCP 39063 Niveau 5, date de certification 10 juin 2024, échéance de l'enregistrement 10 juin 2029

RNCP 39063

COMMERCE

VENTE

DISTRIBUTION

Le Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial (NTC) forme des professionnels capables de gérer l'ensemble du processus commercial, de la prospection à la vente en passant par le conseil technique. Les compétences développées incluent la négociation, l'analyse des besoins clients, la vente de produits ou services techniques, ainsi que la gestion de la relation client.

La mission du négociateur commercial consiste à prospecter et à vendre les produits d'une entreprise en accord avec son plan d'action commercial.



Pré-requis

Baccalauréat



Certification

Niveau Bac+2



Rythme

Alternance / Initial



Durée

12 mois



Tarifs

5 000,00 €



Public

Étudiants, salariés, demandeurs d'emploi



OBJECTIFS DE LA FORMATION TP - NTC

- > Établir une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique et/ou d'activité
- > Cibler ses prospects et organiser des rendez-vous de prospection
- > Élaborer des offres commerciales
- > Mettre en place des actions de fidélisation du portefeuille clients
- > Analyser les performances et ajuster ses actions commerciales.



CANDIDATEZ SUR : scholia.fr

contact@scholia.fr

01 88 38 02 53

9 avenue de l'Europe 94320 Thiais



scholiafr



scholiafr



@scholiafr



scholiafr

SCHOLIA, Société par actions simplifiée, au capital de 5 000,00 euros, immatriculée au registre du commerce de Paris, sous le numéro 914 873 641, dont le siège social est au 52 Boulevard de Sébastopol 75003 Paris, le lieu de formation est situé au 9 avenue de l'Europe 94320 Thiais.



MÉTHODES MOBILISÉES

- > Accompagnement à la recherche d'entreprise d'accueil, dans le cadre d'une alternance ou d'un stage.
- > Mises en situations professionnelles
- > Élaborer des offres commerciales
- > Etude de cas
- > E-learning en appui



CONDITIONS D'ADMISSION

Avoir le baccalauréat ou un titre de niveau 4 (UE) officiellement reconnu. Les admissions se font après étude du dossier de candidature, tests d'admission et entretien, avec une réception des dossiers tout au long de l'année. Le plus : être curieux et créatif, avoir un bon relationnel, l'esprit d'équipe et une capacité d'écoute développée, savoir gérer l'urgence et être force de propositions.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'obtention du TP implique le passage des examens officiels oraux et écrits. Un examen oral et un examen pratique permettent d'appréhender l'assimilation des connaissances mais aussi le parcours de professionnalisation. Contrôle continu et partiels Épreuves écrites et orales



ACCESSIBILITÉ

Les méthodes pédagogiques et les modalités d'évaluation sont adaptables aux publics en situation de handicap.


Merci de consulter la charte d'accueil en formation des personnes en situation de handicap

Veuillez prendre contact avec la référence Handicap pour poser toutes vos questions :

Contact Référent Handicap :

 handicap@scholia.fr

 01 88 54 89 91

 scholia.fr/ecole/notre-mission-handicap



PROGRAMME

- > Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- > Prospecter et négocier une proposition commerciale



BLOCS DE COMPÉTENCES

RNCP39063BC01 - Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none"> > Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché. > Organiser un plan d'actions commerciales. > Mettre en œuvre des actions de fidélisation. > Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte. 	<ul style="list-style-type: none"> > Mise en situation professionnelle ou projet : présentation d'un cas ou d'un projet réalisé, pouvant inclure un entretien technique, un questionnaire ou un questionnement sur productions. > Dossier professionnel : évaluation du dossier et de ses annexes illustrant les compétences du candidat. Évaluations en cours de formation : prise en compte des résultats obtenus durant le parcours pour les candidats formés. > Évaluations en cours de formation : prise en compte des résultats obtenus durant le parcours pour les candidats formés. > Entretien final avec le jury : vérification de la maîtrise des compétences à travers un échange, dans un contexte de vente industrielle ou de services.

RNCP39063BC02 - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none"> > Représenter l'entreprise et valoriser son image > Concevoir une proposition technique et commerciale > Négocier une solution technique et commerciale > Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte > Optimiser la gestion de la relation client 	<ul style="list-style-type: none"> > Mise en situation professionnelle : le candidat choisit un contexte d'entreprise et réalise une étude de cas écrite puis orale. Il analyse une situation commerciale, rédige une proposition technique et négocie face au jury pour conclure ou planifier une vente. > Mise en situation écrite : analyse du contexte et du premier contact prospect, puis rédaction d'une proposition commerciale et technique adaptée. > Mise en situation orale : présentation et négociation de la proposition avec le jury, suivie d'un échange d'évaluation sur la démarche et la pertinence des choix. > Entretien technique et questionnement : analyse d'une matrice SWOT, présentation d'axes d'amélioration, puis exposé d'un projet sur la gestion de la relation client avant un échange final avec le jury.



MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- > Connexion Internet
- > Plateforme E-learning
- > Microsoft 365 (Teams, Outlook, PowerPoint, Word, Excel...)
- > Supports des cours numérisés et centralisés (Drive) et papiers



MÉTIER S ET DÉBOUCHÉS

- > Attaché commercial
- > Chargé d'affaire
- > Technico-commercial
- > Commercial sédentaire



POURSUITE D'ÉTUDES

1

RNCP NIVEAU 5

Titre Professionnel
Négociateur Technico-
Commercial

2

RNCP NIVEAU 6

- > Bachelor Commerce
- > Licence Professionnelle
- > B.U.T.
- > Licence Générale.

3

RNCP NIVEAU 7

Master En Commerce



INDICATEURS DE PERFORMANCES

Année d'obtention
de la certification

2022

Nombre de certifiés

1394

Nombre de certifiés
à la suite d'un
parcours vae

9

Taux d'insertion
global à 6 mois (en
%)

84

Taux d'insertion dans
le métier visé à 6
mois (en %)

75

Taux d'insertion dans
le métier visé à 2 ans
(en %)

80

source :



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



ÉCOUTE

SOFT SKILLS

PÉDAGOGIE

