



RÈGLEMENT D'EXAMEN

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE

- 6 heures 30 minutes
- Partie 1 : mise en situation écrite • 4 heures
- Partie 2 : mise en situation orale • 2 heures 30 minutes

Compétences évaluées

- Prospector un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en oeuvre des actions correctives
- 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

ENTRETIEN TECHNIQUE

- 50 minutes

Compétences évaluées

- Prospector un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en oeuvre des actions correctives
- 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

QUESTIONNEMENT À PARTIR DE PRODUCTION(S)

- 1 heure

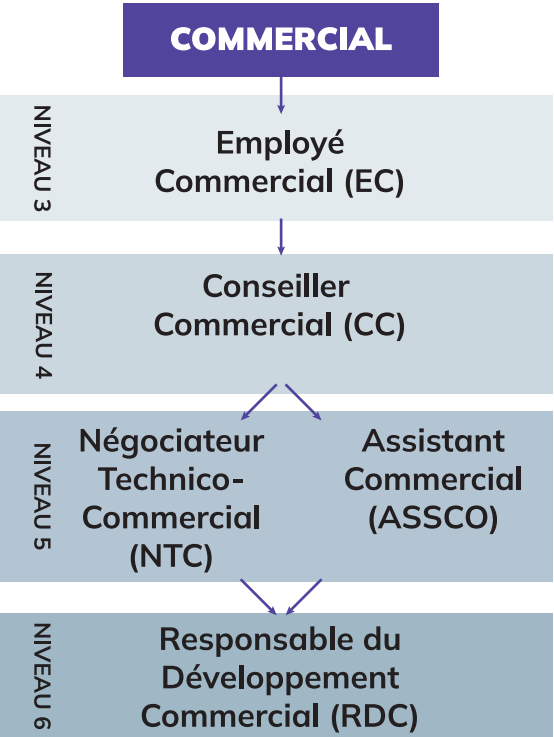
Compétences évaluées

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Optimiser la gestion de la relation client

ENTRETIEN FINAL

- 10 minutes

EN SAVOIR PLUS



ET APRÈS LE TITRE PROFESSIONNEL ?

- Marché de l'emploi
- Titre professionnel RDC
- Tout autre diplôme dans le domaine de la vente

FORMER AUJOURD'HUI RÉUSSIR VRAIMENT

CAEN • LE HAVRE • ROUEN
www.alternancia.fr
0972 52 6666
conseillers@alternancia.fr



TITRE PROFESSIONNEL
NÉGOCIATEUR
TECHNICO-COMMERCIAL

Formation diplômante de
Niveau 5

TITRE PROFESSIONNEL - NIVEAU 5 (BAC+2)

Certification professionnelle enregistrée pour cinq ans au Répertoire National des Certifications Professionnelles (N° de Fiche RNCP39063) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de commission de la certification professionnelle du 10 juin 2024, au niveau de qualification 5, avec le code NSF 312t, sous l'intitulé Négociateur Technico-Commercial, avec effet jusqu'au 10 juin 2029, délivrée par le Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion, l'organisme certificateur. Certification accessible via le dispositif de VAE, ou d'une combinatoire de ces modalités d'accès.



Code RNCP n°39063
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/>

Conditions d'accès :

- Test de positionnement
- Niveau 4 souhaité
- Rendez-vous individuel avec un conseiller en formation

Durée : de 9 à 12 mois

Rythme : 1 jour par semaine en cours pendant 3 semaines et 2 jours la quatrième semaine

Statut :

- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage

Objectifs pédagogiques :

- Élaborer une stratégie de propection et la mettre en oeuvre
- Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

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

LES OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel
- Équipements informatiques

NOS VALEURS AJOUTÉES

- Entrées et sorties permanentes
- Initiation à la Langue des Signes

LES MODALITÉS D'ACCOMPAGNEMENT

- Ateliers d'améliorations professionnelles
- Convocations aux jobdatings
- Coaching individuel

PROGRAMME DE LA FORMATION

MODULE 1. ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION ET LA METTRE EN OEUVRE

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en oeuvre des actions correctives

MODULE 2. NÉGOCIER UNE SOLUTION TECHNIQUE ET COMMERCIALE ET CONSOLIDER L'EXPÉRIENCE CLIENT

- 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

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

- Initiation à la Langue des Signes
- Bases du Français
- Anglais
- Savoirs-être
- Outils numériques

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des négociateurs technico-commerciaux pour leurs développement

DÉBOUCHÉS

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable grands comptes
- Responsable d'affaires
- Chargé de clientèle B2B
- Chargé de développement commercial
- Commercial B2B
- Business développer
- Sales account executive
- Key account manager

QUE FAIRE EN CAS D'ÉCHEC ?

Si les candidats réussissent partiellement l'examen, en obtenant uniquement l'un des quatre ECF, ils ont l'opportunité de retenter l'ECF manquant pour compléter leur certification, ceci dans le respect du délai de validité du titre. Dans le cas où aucun ECF n'est validé et en présence d'un échec total, les candidats peuvent, avec l'approbation du jury, se présenter de nouveau à l'examen, mais cette possibilité est limitée à une seule reprise et doit se faire dans l'année suivant la première tentative.