TP NTC

NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL



TITRE PROFESSIONNEL NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

- **REF : TP NTC (niveau 5 Bac+2)**
- **Durée :** 441 h sur 10 mois
- Rythme d'alternance : 2j en formation / 3j en entreprise
- **Groupe :** 12 personnes
- **Délai d'accès :** au + tard 7j avant l'entrée en formation.

REMISE D'UN CERTIFICAT PROFESSIONNEL RNCP

Code RNCP 39063

DEBOUCHES

- Technico-commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires
- Responsable grands comptes
- Responsable d'affaires
- Chargé(e) de clientèle B2B
- Chargé(e) de développement commercial
- Commercial(e) B2B

SECTEUR

Tous secteurs nécessitant des négociat(rice)s technico-commerciaux(ales) pour leur développement

POURSUITE DE PARCOURS

Diplôme de niveau 6 (Bac +3)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir des compétences professionnelles spécifiques,
- Favoriser l'accès à l'emploi ou l'évolution professionnelle,
- Maîtrise des compétences, aptitudes et connaissances du métier de NTC,
- Elaborer la stratégie de prospection,
- Mettre en oeuvre le plan d'actions commerciales et en évaluer les résultats,
- Concevoir des propositions techniques et commerciales personnalisées et les négocier avec les prospects / clients,
- Suivre et optimiser l'entreprise cliente pour le fidéliser.

COMPETENCES ACQUISES

CCP 1

Elaborer une stratégie de prospection et le 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.

CCP 2

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

- Représenter l'entreprise et valoriser son image,
- Négocier une solution technique et commerciales
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte,
- Optimiser la gestion de la relation client.

PEDAGOGIE

PRESENTIEL

Interactivité apprenants / équipe pédagogique

DISTANCIEL

Activités collaboratives, supports numériques, plateforme dédiée

PRESCRITS

Réalisation de prescrits de formations transmis par l'équipe pédagogique

E-LEARNING TUTORÉ

Plateforme Moodle LMS modules interactifs de cours, exercices, évaluations, vidéos...

BretzhCampusFormation

Breizh Campus Formation

TP NTC

NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

CONTACT

AURORE BOUET

aurore@breizhcampusformation.com

07 52 60 72 26

www.breizhcampusformation.com

ADRESSE SIEGE

12, rue du Blavet
44750 CAMPBON

SITES DE FORMATION

SAINT-MALO
RENNES
VANNES
CONCARNEAU
SAVENAY

Année 2026-2027

PUBLICS VISÉS

Toute personne, débutante ou expérimentée, souhaitant acquérir et maîtriser les compétences liées à l'élaboration et la mise en œuvre d'une stratégie de prospection et à la négociation d'une solution technique et commerciale pour consolider l'expérience client.

PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 (BAC)
- Réussir les tests d'entrée organisés par Breizh Campus Formation

ÉPREUVES DE SÉLECTION

- Test de culture générale (45 minutes)
- Entretien de motivation (30 minutes)

MODALITÉS DE CERTIFICATION

- Mise en situation professionnelle ou présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation.
- Un dossier professionnel faisant état des pratiques professionnelles du candidat.
- Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.

PSH

Pour les participants en situation de Handicap, Breizh Campus Formation s'engage autant que possible sur les moyens à mettre en place pour la formation en étant informé dans les temps.
Accessibilité PMR.

FINANCEMENT

- Formation éligible à l'apprentissage et tout autre type de financement.
- Nous vous accompagnons pour tout autre possibilité de prise en charge.