

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre.

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

### 1 Catégorie

La catégorie prévue à l'article L.6313-1 est : Action de formation et/ou Action de formation par apprentissage selon L6211-2.

### 2 Public

Toute personne souhaitant obtenir une certification professionnelle dans les métiers de la négociation commerciale.

### 3 Prérequis

Être titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle attestant d'au moins un niveau 3 de qualification ; Être éligible au droit au retour en formation initiale au sens de l'article D.122-3-1 du code de l'éducation : être un jeune âgé de 16 à 25 ans révolus sortant du système éducatif sans diplôme ou ne possédant que le diplôme national du brevet ou le certificat de formation générale.

### 4 Lieu de la formation

Les formations sont dispensées en ligne depuis notre plateforme et/ou en présentiel à Paris

**Niveau 5**  
**Équiv. Bac +2**  
 enregistré au RNCP

**462 heures**  
 Durée totale selon  
 financement (4 à 24mois)

**RNCP**  
 n°39063

**Formation**  
 En continue ou alternance

#### Certificateur

MINISTÈRE DU TRAVAIL ET DE L'EMPLOI  
 Référentiel : 2024 - Titre RNCP 39063  
 valide jusqu'au 10/06/2029.



# LE MÉTIER

Le négociateur technico-commercial prospecte et identifie de nouveaux clients, analyse leurs besoins et propose une solution adaptée alliant technique et commercial. Il mène les négociations jusqu'à la signature du contrat, puis accompagne le client pour garantir sa satisfaction et sa fidélité. Il suit ses résultats, ajuste ses actions et participe activement au développement et à la réputation de l'entreprise.

## POURSUITE D'ÉTUDES ET DÉBOUCHÉS

### Poursuite d'études

Titre RNCP de niveau 6 (Bac+3)

### Débouchés professionnels

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

### Passerelles et équivalences

**Passerelle** : BTS/Titre RNCP de niv. 5  
**Equivalence** : Bac +2

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription est réputée acquise lorsque : la convention ou le contrat de formation a été signé par les deux parties.

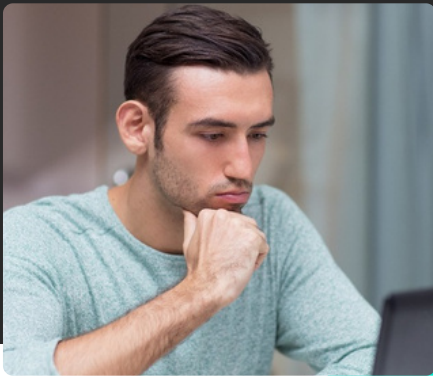
Les délais d'accès à l'action de formation sont : en fonction des rentrées et en respectant un délai de 14 jours entre l'inscription et le début de la formation.

Pour démarrer la formation (en ligne), l'apprenant doit disposer d'un ordinateur muni d'une connexion internet, d'un micro et d'une caméra fonctionnels.

## TARIF DE LA FORMATION

En alternance (en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation) les OPCO prennent en charge le coût de la formation.

Hors alternance, le prix net de TVA est de 5544 euros (soit 12euros/heure).

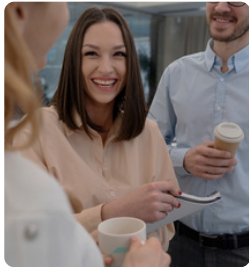


# CONTENU DE LA FORMATION

462 heures

Le référentiel de formation est organisé en 2 activités types, correspondant chacune à un Certificat de Compétences Professionnelles (CCP) :

1



231 heures

## **Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre (CCP1)**

- 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

2



231 heures

## **Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client (CCP2)**

- 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

Si les candidats obtiennent seulement l'un des deux CCP, ils ont la possibilité de se représenter au CCP restant à valider, dans la limite de la durée de validité du titre professionnel. En cas d'échec complet sans aucun CCP obtenu, les candidats peuvent, après accord du jury, repasser l'examen une seule fois dans un délai d'un an à compter de la date de la première épreuve. Pour obtenir le titre professionnel Négociateur Technico-Commercial, vous devez valider les deux CCP (Certificats de Compétences Professionnelles) auprès d'un jury composé de professionnels.



[www.inatec.fr](http://www.inatec.fr)



01 89 71 50 52



[contact@inatec.fr](mailto:contact@inatec.fr)



Paris



# ÉVALUATION FINALE & SUIVI



## L'évaluation finale du titre professionnel NTC dure 8h30 (sur 2 jours)

Une convocation est envoyée au moins 45 jours à l'avance à tous les candidats.

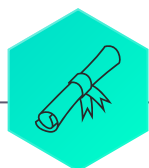
Les modalités d'évaluation sont définies par le référentiel d'évaluation consultable en ligne sur :

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

Modalité	Durée	Détail de l'organisation de l'épreuve
Mise en situation professionnelle	06h30	<p>La mise en situation professionnelle comporte une partie écrite et une partie orale. Avant le début de l'épreuve, le responsable de session propose deux contextes d'entreprise aux candidats. Chaque candidat en choisit un. Tous les candidats passent la partie écrite en même temps, en présence d'un surveillant. Ils impriment leurs travaux et les rendent au surveillant. Avant de recevoir les candidats individuellement pour la partie orale, le jury prend connaissance de leurs travaux écrits. Il n'annote pas les travaux.</p> <p><b>PARTIE 1 : mise en situation écrite (durée : 4 h)</b></p> <p>La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'étude de cas, située dans le contexte d'une entreprise fictive.</p> <p>Le candidat renseigne un tableau de bord à partir de données fournies, analyse les résultats et conçoit une présentation de 10 à 12 slides de type diaporama avec les actions qu'il envisage de mener. Le candidat analyse le contexte d'entreprise et du premier contact prospect et rédige une proposition technique et commerciale.</p> <p><b>PARTIE 2 : mise en situation orale (durée : 2 h 30 min)</b></p> <p>Le candidat dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation écrite.</p> <p><b>Pendant 30 minutes</b>, il se prépare à la mise en situation orale. Pendant 15 minutes, le candidat présente le compte rendu de son analyse du tableau de bord. En s'appuyant sur le diaporama, il présente les actions qu'il compte mener.</p> <p><b>Pendant 15 minutes</b>, le jury échange avec le candidat sur ses travaux. Le jury dispose d'un guide d'entretien.</p> <p><b>Pendant 15 minutes</b>, le candidat prospecte par téléphone. Il doit obtenir l'identité du responsable à contacter afin de prendre rendez-vous avec lui par téléphone. Il prend rendez-vous avec le responsable. Les membres du jury assurent le rôle des interlocuteurs.</p> <p><b>Pendant 60 minutes</b>, le candidat présente sa proposition technique et commerciale lors d'un entretien en face à face. Il négocie la solution pour amener le prospect à signer le bon de commande ou, à minima, à fixer un rendez-vous ultérieur de conclusion.</p> <p><b>Pendant 15 minutes</b>, le jury échange avec le candidat sur sa négociation. Le jury dispose d'un guide de questionnement.</p>
Entretien technique	00h50	<p><b>L'entretien technique a lieu après la mise en situation professionnelle.</b></p> <p><b>Il comporte trois parties :</b></p> <p><b>Pendant 20 minutes</b> de préparation, le candidat prend connaissance d'une matrice SWOT, donnée par le jury.</p> <p><b>Pendant 15 minutes</b>, le candidat présente les éléments qu'il a repérés et les suggestions qu'il propose.</p> <p><b>Pendant 15 minutes</b>, le jury échange avec le candidat sur l'ensemble de ses travaux. Le jury dispose d'un guide d'entretien.</p>



Modalité	Durée	Détail de l'organisation de l'épreuve
<b>Questionnement à partir de production(s)</b>	01h00	<p>Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de l'entretien technique. En amont de l'épreuve, le candidat réalise un document et un support de présentation de type diaporama relatif aux compétences :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Assurer une veille commerciale</li> <li>- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales</li> <li>- Optimiser la gestion de la relation client</li> </ul> <p>Le jury prend connaissance du document avant le questionnement. <b>Pendant 30 minutes</b>, le candidat présente le diaporama. <b>Pendant 30 minutes</b>, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. Le jury dispose d'un guide d'entretien.</p>
<b>Entretien final</b>	00h10	Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel. Le jury questionne le candidat sur les principales actions mentionnées dans le DP.
<b>Durée totale de l'épreuve pour le candidat</b>		<b>08h30</b>

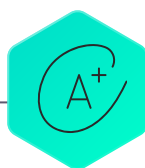


### Modalité de sanction de la formation

Un certificat de réalisation est envoyé à la fin de la formation.

À l'issue du parcours et sous condition de valider l'examen final, vous obtiendrez la certification professionnelle de niveau 5 : « Négociateur technico-commercial », enregistrée au RNCP par le Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion.

Fiche RNCP n°39063, enregistrée et publiée au Journal Officiel le 16/05/2024, code NSF : 312t : Négociation et vente.



### Modalités d'évaluation des résultats

Les moyens mis en place pour déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances et compétences précisées dans les objectifs sont :

- Questions écrites (QCM...)
- Cas pratiques
- Mise en pratique
- Etude de cas



### Exécution de l'action de formation

Les moyens permettant de suivre l'exécution de l'action sont :

- Feuilles de présence émargées par les stagiaires et le formateur
- Temps de connexion sur les plateformes de visio (pour la formation en ligne)
- Temps de connexion sur la plateforme e-learning (pour la formation en ligne)
- Réponses aux évaluations sommatives
- Évaluation des acquis en fin de session



# MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

## ➔ Assistance technique et pédagogique (Formation en ligne)

### Assistance technique

Pour la formation en ligne, un guide de connexion à notre plateforme de formation et à google Meet est envoyé avant l'entrée en formation. Une assistance technique est à disposition pendant toute la durée de la formation à l'aide d'un numéro de téléphone et d'une adresse mail dédiée. Le temps de réponse maximum est de 48h. **Mail : [assistance@inatec.fr](mailto:assistance@inatec.fr)**

### Assistance pédagogique

L'assistance pédagogique est assurée par plusieurs learning coaches en fonction des questions du candidat. Un lien avec prise de RDV dans les 48h est proposé aux candidats. Un numéro de téléphone et une adresse mail sont également à disposition des candidats. Une réponse dans les 48h est également assurée : **[assistance@inatec.fr](mailto:assistance@inatec.fr) ou au 0189715052.**

## ➔ Compétences des formateurs

Tous nos learning coach sont formateurs en titre professionnel et BTS dans des structures type OF et CFA et ont une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans le domaine où ils interviennent.

## ➔ Méthodes et outils pédagogiques

### Méthodes pédagogiques

Etudes de cas  
Mises en pratiques  
Méthode expositive et interrogative

### Supports pédagogiques

Les supports de cours sont accessible 24/7 pendant toute la durée de la formation directement sur la plateforme. Lors des rdv en visioconférence avec le learning coach, un compte-rendu est envoyé systématiquement à la fin du rendez-vous.

Les cours ont lieu en e-learning sur une plateforme dédiée et les rdv avec les learning coach ont lieu sur un logiciel de visioconférence dédié à l'apprentissage



## Accessibilité & handicap

Formation accessible aux personnes en situation de handicap (selon la nature du handicap), avec aménagements et adaptations au cas par cas. La référente handicap est à disposition pour toute question avant, pendant ou après le bilan de compétences. Réponse sous 48h assurée.

✉ [referent.handicap@inatec.fr](mailto:referent.handicap@inatec.fr) ou au **0189715052 (touche n°5)**

