RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

greta LIMOUSIN

ALTERNANCE Apprentissage Professionnalisation

ÉLIGIBLE CPF

GESTION, MANAGEMENT, COMMERCIALISATION, COMMUNICATION

Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial (NTC)

PRÉSENTATION MÉTIER

Dans le respect de la politique commerciale et des objectifs fixés de l'entreprise, le négociateur technico-commercial élabore une stratégie de prospection. Il organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il conçoit des propositions techniques et commerciales et les négocie avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente. Il assure leur suivi afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et de la fidéliser.

OBJECTIFS

L'objectif est d'acquérir les compétences en lien avec le métier de Négociateur technico-commercial :

- Assurer une veille commerciale.
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales.
- Prospecter un secteur défini.
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre 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.
- Optimiser la gestion de la relation client.

PUBLICS / PRE-REQUIS

- Salariés en reconversion professionnelle
- Apprentis
- Demandeurs d'emploi
- Être titulaire d'un diplôme supérieur ou égal au niveau 4 Ou avoir une expérience professionnelle dans le domaine

Un référent Handicap est à votre disposition pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation. Contactez le GRETA.

Contact : 05 55 12 31 31

Site(s) de formation

- Lycée Georges Cabanis

Brive la Gaillarde

Certificateur : MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L' INSERTION

code RNCP : n°39063

Date de publication : 27/06/2024

www.greta-du-limousin.fr

GESTION, MANAGEMENT, COMMERCIALISATION, COMMUNICATION

Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial (NTC)

Durée

- 1001 heures en centre de formation et 350 heures en entreprise

Validation / Modalités d'évaluation

- Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial de niveau 5

Modalités de formation

- Alternance de pédagogies actives, participatives et guidées
- Périodes d'alternance en entreprises
- Accompagnement personnalisé

Modalités de financement

- Contrat d'apprentissage (OPCO)
- Contrat de professionnalisation (OPCO)
- Financement individuel
- Projet de Transition professionnel (PTP)
- Compte Personnel de Formation (CPF)
- AIF (Allocation Individuelle à la formation)

Tarif de référence*

- Nous consulter

Gratuit pour l'alternant
*Retrouvez nos conditions générales de vente sur le site Internet

CONTENU

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

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

RNCP39063BC02 : 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.

Sensibilisation à la citoyenneté, à l'égalité homme femme. Développement durable. Utilisation du numérique. Mobilité douce.

Période de formation en entreprise. Accompagnement vers l'emploi.

Cofinancé par l'Union européenne

RÉGION Nouvelle-Aquitaine

DEBOUCHES PROFESSIONNELS / POURSUITE D'ÉTUDES

Poursuites d'études : Bachelor (niveau BAC +3) Responsable Marketing et Commercial.

Métiers accessibles : Technico-commercial, Chargé d'affaires, Responsable grands comptes, Responsable d'affaires, Chargé clientèle B2B, Chargé de développement commercial, Commercial B2B...

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

- Sur inscription prendre contact avec le centre de formation
- Délai d'accès variable en fonction du mode de financement de 15 jours à 4 mois