



ALTERNANCE ET INITIALE

TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL NTC

LA FACTORY - ACADEMIE

Siege social : Domaine de Pont Royal - Place des Fontaines - 13 370 MALLEMORT

Agences : Mallemort - Toulouse - Paris

lafactory.contact@gmail.com

Siret : 914 737 820 00029 RCS Tarascon - D.Activité : 93132030013 - CFA UAI : 0134467K





A l'issue de la formation, les apprenants auront les compétences nécessaires afin de pouvoir développer un portefeuille clients et fidéliser les clients BtoC ou BtoB

OBJECTIFS GLOBAUX :

- Se former aux métiers visés par le diplôme
- Les amener à acquérir les compétences nécessaires afin de pouvoir développer le chiffre d'affaires de l'entreprise

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Organiser un plan d'actions commerciales
- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Prospector et négocier une proposition commerciale

NIVEAU :

→ **Bac+2**

DURÉE :

→ 1 journée de formation par semaine

→ 441 heures

MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

Learning

MODALITÉS D'ACCÈS

- Si alternance : validation définitive d'entrée en formation, l'enregistrement d'un contrat en alternance et la signature d'une convention sont nécessaires.
- Entrées et sorties permanentes

PROFIL DES BÉNÉFICIAIRES

- Toute personne souhaitant apprendre et /ou se spécialiser dans une activité commerciale dans la vente de biens ou de services à l'attention des professionnels ou des particuliers.

Pré-requis

- Niveau BAC / ou certification professionnelle dans le secteur du commerce / ou équivalence expérience professionnelle si niveau inférieur au Bac
- Aptitudes pour le commerce
- Maîtriser les outils bureautiques
- Maîtriser les bases des calculs commerciaux.

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Cours en distanciel en mode synchrone et Plateforme en ligne Accès illimité à l'espace de formation 24H/24H, 7j/7j.
- Méthode basée sur des échanges d'expériences, des mises en situation et exercices pratiques novateurs.
- Individualisation, personnalisation et adaptation au niveau et au besoin de chaque apprenant.
- Formateurs expérimentés dans leurs domaines d'activités.
- Suivi mensuel et tutorat par un référent, assistance et conseil en continu, échanges permanent avec les formateurs.
- Résumé de cours et synthèses – Fiche pratique

LIEU DE FORMATION

Formation en distanciel avec un formateur en temps synchrone + présentiel si besoin, suivant les dates des plannings. 10 stagiaires au maximum pour un échange constructif et efficace entre les participants, tout en obtenant un résultat individuel.

DISPOSITIF D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

Évaluation par le formateur - Contrôle continu des différents modules abordés. Contrôle via les livrets ECF + Examens blanc. Évaluation des périodes de stage avec le tuteur en entreprise pour les parcours en initial.

VALIDATION FINALE

Session de validation de la certification du TITRE PROFESSIONNEL de NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL devant un jury évaluant le candidat sur son dossier professionnel (DP) 50 mn , ses résultats aux épreuves d'examen de 6 H 30 mn et son entretien final et questionnement à partir de production : 1 H 00 mn.

CONTACT

Référent pédagogique/formateur : Nadine MOREAU - 06 12 36 22 74 - lafactory.pedagogie@gmail.com
 Référent Handicap : Cindy MARTINEZ -06 16 90 42 61 - lafactory.cm13@gmail.com
 Référente Administrative : Clara BRIES - 06 82 35 46 59 - lafactory.recrut@gmail.com



PROGRESSION PEDAGOGIQUE – PROGRAMME DETAILLE

MODULE 1 : Accueil

Présentation de l'action de formation de son organisation et de ses objectifs
Présentation des bénéficiaires et formulation des attentes particulières (Tour de table)
Présentation des formateurs, de l'équipe administrative, du référent handicap, mobilité
Présentation des actions et outils mis en place au niveau suivi, insertion, promotion sociale (projet pédagogique écologique, culturel), insertion professionnelle ou poursuite d'un cursus en formation...
Validation Pédagogique/Examens Blanc / Révision / Préparation du titre.

MODULE 2 : Étude de Marché - Veille commerciale

Utiliser les techniques et les technologies d'information en lien avec son activité
Identifier les éléments de différenciation par rapport aux concurrents
Assurer et développer une veille sur les solutions techniques
Rechercher efficacement les informations sur l'évolution du marché, de l'offre, de la concurrence, des modalités
d'achat (appels d'offres), des comportements d'achat et des avis clients.
Classer/analyser les informations

MODULE 3 : Plan d'action commerciale

Appliquer les procédures de l'entreprise
Analyser ses objectifs commerciaux
Concevoir et proposer un plan d'actions commerciales
Piloter un planning d'actions commerciales cohérent et structuré
Utiliser les outils de gestion d'un secteur géographique telle qu'une base de données
Évaluation et Bilan

MODULE 4 : Prospector à distance et physiquement

Maîtriser les techniques de prospection :
Définir une cible en créant un avatar client idéal :
Identifier les différents parcours client possibles
Cibler les prospects/clients à prospector en cohérence avec les objectifs de l'entreprise
Mettre en œuvre les différentes techniques de prospection à distance
Prospector par téléphone et en face à face (B to C, relié au stand en galerie marchande)
Exploiter les informations afin de préparer ses visites
Assurer le suivi et exploiter les retours d'une campagne de prospection
Renseigner et qualifier le fichier prospects/clients de l'entreprise
Utilisation de l'IA - Digitalisation - Mobiliser les réseaux
Animation et campagne commerciales

MODULE 5 : Analyse des performances - Réaliser un bilan d'activité

Les calculs commerciaux
Utiliser et exploiter un tableau de bord
Décliner un objectif global en sous-objectifs
Calculer un seuil de rentabilité et une marge
Elaborer ses propres indicateurs de performance
Analyser les écarts entre les résultats et les objectifs fixés
Analyse résultats et KPI
Identifier et mettre en place les mesures correctives
Connaissance des calculs commerciaux (pourcentage additif et soustractif, rentabilité, point mort, marge, ratios, T.V.A....)



PROGRESSION PEDAGOGIQUE – PROGRAMME DETAILLE

MODULE 6 : L'image de l'entreprise - Communication - Valorisation de l'image

Politique commerciale - Image de l'entreprise
Utilisation des réseaux sociaux
Organisation des projets évènementiels : commerciale
Développer un argumentaire client

MODULE 7 - Proposition commerciale et technique

Analyse du marché - Identification des besoins
Identifier la concurrence - Les plus-values
Identifier les besoins / les contraintes du prospect
Etablir une proposition/ Echanger avec le client
Réaliser une démonstration
Informé le prospect/client sur le cadre juridique lié à la vente de solutions techniques
Informé le prospect/client sur les obligations environnementales liées à la vente, notamment concernant l'après-vie des matériaux utilisés pour la solution technique
Appliquer les conditions générales de vente de l'entreprise

MODULE 8 - Négocier une solution technique et commerciale

Les Bases de la négo B to B - B to C
Découverte de la négociation
Adapter sa présentation en fonction des supports utilisés
Préparer et dérouler un argumentaire de vente
Traiter les objections
Informé le prospect/client sur le cadre juridique lié à la vente de produits ou de services
Informé le prospect/client sur les obligations environnementales liées à la vente, notamment concernant l'après-vie des produits
Reformuler pour être mieux compris et convaincre
Savoir conclure et prendre congé
Appliquer les conditions générales de vente de l'entreprise
Analyser un entretien de vente

MODULE 9 - Bilan commercial / Analyse activité

Bilan commercial / Analyse activité
Démarche RSE
Mise en application EXCEL
Les différents statuts juridiques

MODULE 10 - Tableau de bord et bureautique

Les Bases en Excel - Validation des niveaux
Les formules
Les tableaux / Graphiques/ Bases de données



EQUIPE PEDAGOGIQUE

L' équipe pédagogique est composée de formateurs et formatrices salariés et indépendants, tous professionnels ou anciens professionnels des matières qu'ils enseignent.

SUIVI DE L'EXÉCUTION ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

DATE DEMARRAGE PROCHAINE SESSION

Se renseigner auprès de LA FACTORY ACADEMIE

MODALITÉ DE CERTIFICATIONS - VALIDATION

Résultats attendus à l'issue de la formation

A l'issue de la formation les candidats doivent maîtriser l'ensemble des champs de compétences vues en formation et en entreprise

Modalité d'obtention

L'évaluation est centrée sur la maîtrise des acquis professionnels :

- Epreuve écrite de 4 H 00
- Epreuve orale 2 H 30

Entretien final avec le jury composé de professionnels pour vérifier le niveau de maîtrise de l'ensemble des compétences.

Détails sur la certification

Débouchés :

- Technico-commercial
- Attaché technico-commercial
- Commercial
- Chargé d'affaires
- Ingénieur d'affaires

MODALITÉ DE RECONNAISSANCE

- Titre professionnel Négociateur Technico-Commercial (NTC) Niveau 5 (niveau BAC+2)
- Possibilité d'évaluation partielle

ÉVALUATION DE L'ACTION

Evaluation de l'action : bilan intermédiaire et final. Bilans « à chaud », bilans à 3 ou 6 mois après fin de formation.

FORMACODE

- 34593 : Prospection vente
- 34561 : Force vente
- 34572 : Négociation grand compte

CODE ROME

- D1407 - Relation technico-commerciale
- D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises