

TITRE PROFESSIONNEL NTC

Négociateur Technico-Commercial

Le **Négociateur Technico-Commercial (NTC)** est responsable de la gestion de la politique commerciale de l'entreprise ainsi que des objectifs définis par la direction. En tant que négociateur technico-commercial, il développe une stratégie de prospection et met en place un plan d'actions commerciales qu'il suit et évalue.

Il élabore des propositions techniques et commerciales sur mesure, qu'il négocie avec les prospects ou clients de l'entreprise. Enfin, il assure le suivi de ces propositions afin d'optimiser la satisfaction des clients et de favoriser leur fidélisation.



500

entreprises partenaires



100%

des cours dispensés par des professionnels



COMPÉTENCES MÉTIERS DÉVELOPPÉES :

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

PERSPECTIVES ET DÉBOUCHÉS :

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

VALIDATION DE LA CERTIFICATION :

- Brevet de Technicien Supérieur
- Diplôme de l'Education Nationale à l'issue de la seconde année délivré par le Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

PUBLIC :

- Titulaire d'un Baccalauréat (général ou professionnel)
- ou niveau équivalent (enseignement de niveau 4- France Compétences)



RENTREE :

février



RYTHME :

2 jours en cours
3 jours en entreprise



STATUT :

contrat d'apprentissage ou professionnalisation.



ADMISSION :

sur dossier, tests et entretien de motivation et de positionnement

NOS PARTENAIRES :



NOTRE ENGAGEMENT

Soutenir l'entrepreneuriat et l'employabilité des talents en développant leurs compétences techniques et relationnelles pour qu'ils s'inscrivent dans la durée.

PROGRAMME

BLOC 1 : ELABORER UNE STRATEGIE DE PROSPECTION ET LA METTRE EN OEUVRE (RNCP39063BC01)

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

BLOC 2 : NEGOCIER UNE SOLUTION TECHNIQUE ET COMMERCIALE ET CONSOLIDER ET L'EXPERIENCE CLIENT (RNCP39063BC02)

- 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



SKALE : la culture des talents

COLLABORATIVE BUSINESS SCHOOL

DEVENEZ L'ACTEUR DE VOTRE APPRENTISSAGE, REJOIGNEZ SKALE DÈS LA RENTRÉE PROCHAINE !

NOS CENTRES DE FORMATION :

CAMPUS ANTONY

01 42 37 12 34

101 Rue de la fontaine Grelot Antony 92160
admissibles@skale-france.com

CAMPUS ORLEANS

02 38 42 76 67

7 Rue Jean-Baptiste Corot, 45100 Orléans
admissibles@skale-france.com

SKALE HANDICAP

handicap@skale-france.com



COÛT DE LA FORMATION : 8 302 € /an

(Salarié, en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, votre formation est prise en charge par l'OPCO de votre branche professionnelle à confirmer selon votre statut)

COÛT DE LA FORMATION EN INITIAL : 8 000 € /an

Certification professionnelle « Négociateur Technico-Commercial » enregistrée pour 3 ans au (**fiche RNCP39063**) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de la commission de la certification professionnelle du 10/06/2024, au niveau de qualification 5, avec le code NSF 312t sous l'intitulé « Négociateur Technico-Commercial » avec effet jusqu'au 10/06/2029, délivré par le Ministère du travail, l'organisme certificateur. Cette certification professionnelle est constituée de 2 blocs de compétences.

Inscription ici

