

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Acquérir les aptitudes et compétences permettant d'obtenir le Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial (NTC)

- Reconnaître officiellement les savoir-faire et les compétences acquis dans un domaine spécifique.
- Aider les individus à accéder plus facilement au marché du travail en certifiant leur qualification.
- Permettre aux titulaires de changer d'emploi ou de secteur grâce à une certification reconnue.
- Renforcer les chances d'être recruté ou de progresser dans une carrière.
- Répondre aux besoins des employeurs en matière de qualification et de savoir-faire.
- Offrir des perspectives pour monter en compétence ou changer de métier.

### PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

Attester d'un niveau 4 - Avoir accompli une 1ère expérience professionnelle dans une fonction commerciale - Maîtrise des outils bureautiques - Mobile (permis B + véhicule) recommandé - Disposer de bonnes capacités relationnelles  
Test de positionnement & Entretien de motivation

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Développer son secteur géographique et/ou d'activité
- Construire une offre au sein de son entreprise en prenant en compte les besoins du prospect/client
- Défendre les intérêts de son entreprise (chiffre d'affaires, rentabilité de l'affaire, solvabilité du client, optimisation des commandes...)

### CONTENU DE LA FORMATION

#### CCP - Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché  
Organiser un plan d'actions commerciales
- Mettre en oeuvre des actions de fidélisation  
Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

#### CCP - Prospector et négocier une proposition commerciale

- Prospector à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale

### DURÉE, DATES ET RYTHME

Formation en alternance d'une durée de 1 an (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) 455 heures sur 12 mois et l'entrée en formation se fait tout au long de l'année





## ÉVALUATION ET VALIDATION

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury au vu :

1. D'une mise en situation professionnelle et d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session
2. D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.
3. Des résultats des évaluations passées en cours de formation

Titre Professionnel du Ministère du Travail « Négociateur Technico-Commercial » – Ministère du Travail - Niveau 5 RNCP39063

## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Technico-commercial - Chargé d'affaires - Négociateur commercial - Business Developpeur

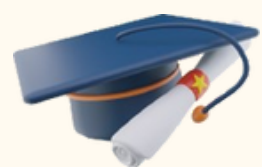
## MODALITÉS, TYPE DE FORMATION, MÉTHODES



Pédagogie active et participative  
Alternance d'apports théoriques et de mises en situations



Formation en alternance



formation diplômante



Acquisition et développement des compétences

## PASSERELLE - SUITE DE PARCOURS

Possibilité d'intégrer différentes formations Bac + 3 à Bac + 5 menant à des Titres certifiés RNCP reconnus par l'Etat, de niveau 6 à 7 : Marketing, Commerce, Communication, Ressources Humaines.

## FINANCEMENT DE LA FORMATION

Montant env. 8000 € pris en charge par les OPCO.

## ACCESSIBILITÉ

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Un accompagnement personnalisé est assuré par le référent handicap FILÉA.



## POURQUOI CHOISIR FILÉA ?

Depuis 1996, FILÉA propose des formations individualisées dans les métiers de la vente, du niveau 3 au niveau 7 - équivalent CAP à Mastère. Les parcours sont adaptés à chaque apprenant, favorisant ainsi son implication en tant qu'auteur et acteur de sa propre formation. L'équipe pédagogique est constituée d'experts reconnus dans leurs domaines, issus du milieu professionnel. FILÉA a pour mission de former des professionnels compétents, capables de répondre aux exigences du marché et des clients, mais aussi des citoyens responsables et engagés en faveur des enjeux actuels et futurs.

Mai le 30/01/2026

