



NÉGOCIATEUR(RICE) TECHNICO-COMMERCIAL

TITRE PROFESSIONNEL
NIVEAU 5 · BACCALAURÉAT + 2



Qualiopi
processus certifié

REPUBLICQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivré au titre
des catégories d'actions suivantes :
- Actions de formation
- Bilan de compétences
- Actions permettant de faire valider les
acquis d'expériences
- Actions de formation par l'apprentissage

NIVEAU 5
BACCALAURÉAT + 2

TITRE PROFESSIONNEL
**NÉGOCIATEUR(RICE)
TECHNICO-COMMERCIAL
NTC**

POUR QUI

Cette formation s'adresse aux **professionnels** et **futurs professionnels**, dans le domaine du **commerce**.

LES PRÉREQUIS

Etre âgé de **18 ans** au moins à la date d'entrée en formation et **avoir satisfait aux épreuves d'admission** à la formation.

ACCESSIBILITÉ

Nos locaux répondent aux **normes d'accès au public** et une **étude de faisabilité** sera effectuée si besoin pour toute forme de handicap, visible ou invisible, afin de proposer la **formation la plus adaptée**.

LES MODALITÉS DE PRESTATION

La formation est accessible sans passer par **Parcoursup**

RÉFÉRENT HANDICAP

**SARAH
LACHEROY**

contact@metadx.com

Une **durée** de **14 mois**, soit **450 heures** en centre de formation.

Un **rythme** d'un jour par semaine en formation.

Modalité et délai d'accès : **candidature sur dossier et entretien de motivation**

CONSULTEZ LA DATE DE LA PROCHAINE RENTRÉE SUR NOTRE SITE INTERNET



Le **coût de la formation** est déterminé en fonction des **Niveaux de Prise en Charge (NPEC)**, qui dépendent de la convention collective de l'entreprise où vous effectuerez votre alternance.

Il s'élève en moyenne à **7813 euros**. Ce montant est **entièrement pris en charge** par l'OPCO dans le cadre du contrat d'alternance.

*OPCO : Opérateur de Compétences

INDICATEURS D'APPRÉCIATIONS

- Taux d'obtention :
- Taux de candidats :
- Taux insertion globale emploi :
- Taux métier :



LES



La formation comprend en plus du référentiel et en fonction des besoins de l'apprenant :



- Un **accompagnement** à la réalisation du dossier Professionnel
- Un **examen blanc**
- Des **aides** à la recherche d'emploi

nous contacter

contact@metadx.com
05 37 04 02 64

nous rencontrer

244 route de Seysses,
31100 Toulouse

DURÉE, MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

- Nombre de participants : 15 maximum
- Mise en pratique **professionnelle**
- Mise en application « **terrain** » avec des **formateurs professionnels**
- En **présentiel**

LES MODALITÉS D'ÉVALUATION & CERTIFICATION

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury composé de deux professionnels habilités par la **DREETS*** au vu :

- Des **résultats des évaluations** : réalisées durant le cursus pour les candidats issus d'un parcours de formation
- D'un **dossier professionnel** : état des pratiques professionnelles du candidat
- D'une **mise en situation professionnelle**, ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation (entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir d'une production...)
- D'un **entretien final** devant jury

À partir de l'obtention d'un CCP**, vous pouvez vous présenter à l'autre CCP pour obtenir le titre professionnel dans **la limite de la durée de validité** du titre.
Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences.

LES DÉBOUCHÉS



- Chargé d'affaires · Ingénieur commercial · Chargé de clientèle
- Technico-commercial itinérant ou sédentaire · Agent commercial

*DREETS : Les Directions Régionales de l'Économie, de l'Emploi, du Travail et des Solidarités
** CCP : Certificat de Compétence Professionnelle

LES PASSERELLES ET POURSUITES D'ÉTUDES



Suite à cette formation, des **passerelles** sont possibles pour une poursuite d'étude sur un niveau de **qualification supérieur** ou transverse dans le secteur.

Les titulaires de la formation **accèdent très majoritairement à l'emploi** et ne poursuivent pas immédiatement leur parcours de formation.

Toutefois, ce titre permet de postuler à une **licence professionnelle** ou à un **titre de niveau 6** dans les métiers du **management commercial**.

OBJECTIFS ET PROGRAMME

CCP1. 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 œuvre** des actions de **fidélisation**.
- Réaliser le **bilan de l'activité** commerciale et **rendre compte**.



CCP2. Prospector et négocier une proposition commerciale

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

Compétences transversales de l'emploi

- Maîtriser les **outils** et **usages numériques**
- Mobiliser un **comportement** orienté client et une **posture** de service

CRÉATEUR DE TALENTS ET DE CARRIÈRES
[HTTPS://METADXS.COM/](https://metadx.com/)



CERTIFICATEUR ET DATE D'ENREGISTREMENT	MINISTÈRE DU TRAVAIL ET DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION 16/05/2024
MISE À JOUR	V1 - 15.07.2024