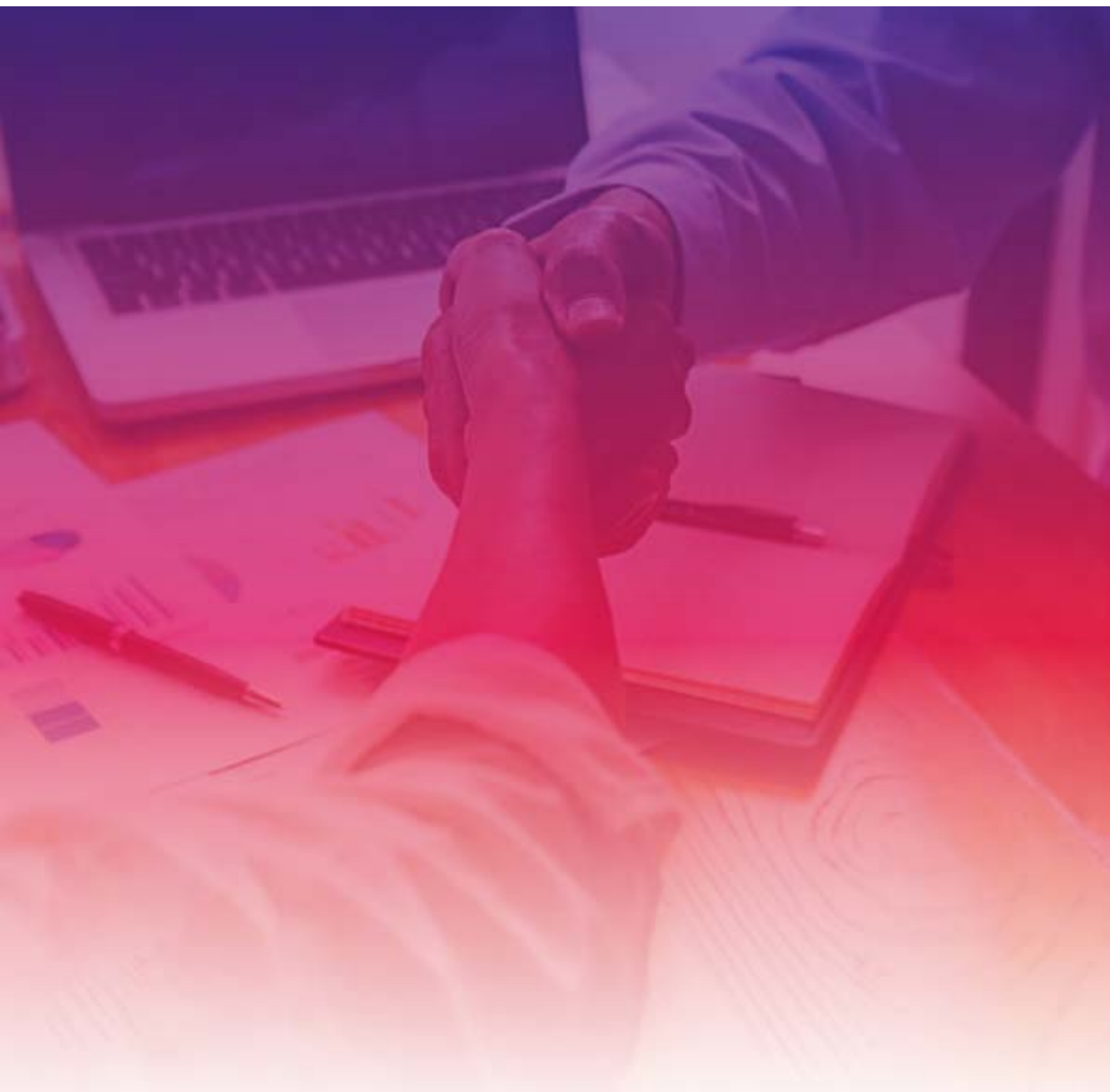


# NÉGOCIATEUR(RICE) TECHNICO-COMMERCIAL

TITRE PROFESSIONNEL  
NIVEAU 5 · BACCALAURÉAT + 2

PRÉSENTIEL/HYBRIDE/E-LEARNING



# 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**

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

## DURÉE, MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

Une **durée** de **14 mois** soit **470 heures** en centre de formation.

### PRÉSENTIEL/HYBRIDE\* :

**Un jour par semaine** à l'école, le reste en entreprise.

### EN E-LEARNING :

**Un jour choisi par semaine** en cours distanciel, le reste en entreprise.

Selon le dispositif d'accès à la prestation, les modalités peuvent comporter une ou plusieurs **des étapes suivantes** :

- > information collective > identification
- > test de connaissance > entretien individuelle

**Le délai d'accès à la formation** est de 7 jours maximum.

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 8302 euros**. Ce montant est **entièrement pris en charge** par l'OPCO dans le cadre du contrat d'alternance.

\*HYBRIDE : Jour de cours mixte (1/2 en présentiel, 1/2 en e-learning)

\*\*OPCO : Opérateur de Compétences

RÉFÉRENT HANDICAP

**SARAH LACHEROY**

contact@metadx.com

CONSULTEZ LA DATE  
DE LA PROCHAINE RENTRÉE  
SUR NOTRE SITE INTERNET



## INDICATEURS D'APPRÉCIATIONS

- Taux d'obtention : /
- Taux de poursuite d'études : /
- Taux d'interruption en cours de formation : /
- Taux insertion professionnel des sortants de l'établissement : /

## 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

## LES MODALITÉS DE PRESTATION

### PRÉSENTIEL/HYBRIDE:

- Nombre de participants : 15 maximum
- Mise en pratique **professionnelle**
- Mise en application « **terrain** » avec des **formateurs professionnels**
- **Plateau technique** qui reconstitue les conditions de réalisation des **gestes professionnels**

### EN E-LEARNING :

- **Deux sessions** d'examens par an
- Rentrée **tout au long de l'année.**
- Un **accompagnement** à la réalisation du dossier professionnel
- Mise en situation professionnelle

## 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.

\*DREETS : Les Directions Régionales de l'Économie, de l'Emploi, du Travail et des Solidarités

\*\* CCP : Certificat de Compétence Professionnelle



## LES DÉBOUCHÉS

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

# LES PASSERELLES ET POURSUITES



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. 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

### 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/)

Retrouvez toutes les informations dans la fiche  
**RNCP39063** sur le site de France Compétence

CERTIFICATEUR ET DATE D'ENREGISTREMENT	MINISTÈRE DU TRAVAIL ET DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION 16/05/2024
MISE À JOUR	<b>V7 - 06/02/2025</b>

