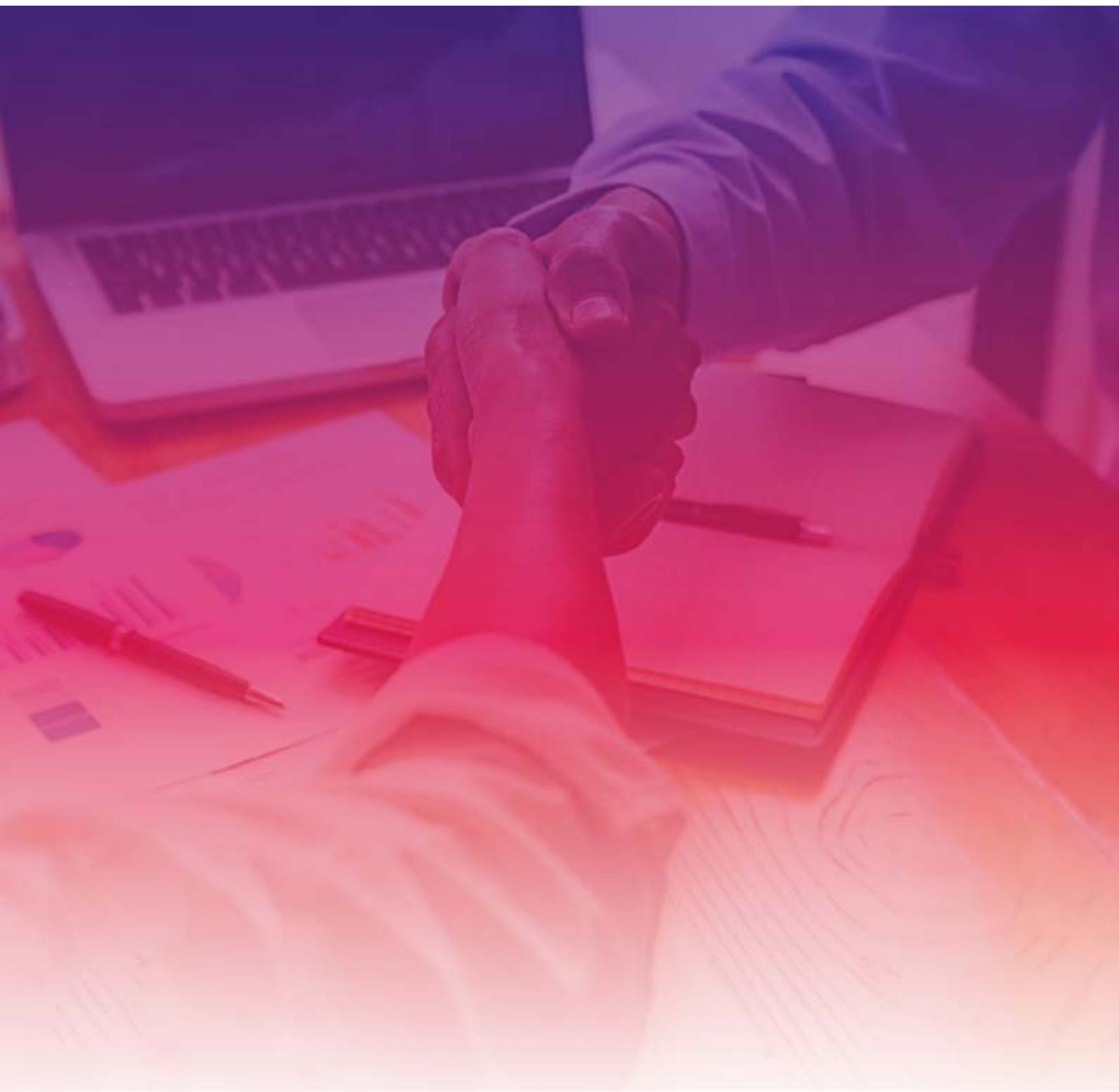




NÉGOCIATEUR(RICE) TECHNICO-COMMERCIAL

TITRE PROFESSIONNEL
NIVEAU 5 · BACCALAURÉAT + 2

PRÉSENTIEL/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

PRÉSENTIEL :

Un jour par semaine à l'école, le reste en **entreprise**.
Une **durée de 14 mois** soit **470 heures** en centre de formation.

EN E-LEARNING :

Un jour choisi par semaine en **cours distanciel**, le reste en entreprise.
Une **durée de 15 mois** soit **480 heures** en module d'apprentissage.

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 2023-2024

- Taux d'obtention : 60%
- Taux de poursuite d'études : 83%
- Taux d'interruption en cours de formation : 41%
- Taux insertion professionnel des sortants de l'établissement : 100%

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

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 DE PRESTATION

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	V8 - 25/08/2025

