

FICHE FORMATION

TITRE PROFESSIONNEL NTC

NEGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL

NIVEAU 5 - BAC+ 2 - RNCP 39063

DURÉE

Continue :

- 10 mois en formation
- 4 jours en formation
- 1100h de formation

Alternance :

- 10 mois en formation
- 12 mois en alternance
- 2 jours en formation
- 3 jours en structure
- 509 h de formation

PARCOURS

- Parcours sport études avec formation en continue ou alternance

FINANCEMENT

- Alternance : Prise en charge OPCO dès signature contrat dans les 3 mois
- Continue : Financement personnel

Prêt à relever le défi du management ?

Dans cette formation, vous développerez les compétences essentielles pour diriger et structurer une petite ou moyenne organisation, en combinant management d'équipe, développement de l'activité et gestion opérationnelle.

SPORT ÉTUDES



Ce programme permet aux joueurs et joueuses de s'entraîner toute l'année tout en suivant un cursus de formation.

Ils participeront à des matchs amicaux et auront la possibilité de partir en voyage pédagogique et sportif à l'étranger.



LES OBJECTIFS

- **PROSPECTER ET DÉVELOPPER** UN PORTEFEUILLE CLIENTS
- **CONCEVOIR, NÉGOCIER ET VENDRE** DES SOLUTIONS TECHNICO-COMMERCIALES
- **ASSURER LE SUIVI ET LA FIDÉLISATION DES CLIENTS** AFIN DE DÉVELOPPER LE CHIFFRE D'AFFAIRES

LE CONTENU

- **ANALYSE DU MARCHÉ ET IDENTIFICATION DES** OPPORTUNITÉS COMMERCIALES
- **MISE EN ŒUVRE D' ACTIONS DE** PROSPECTION MULTICANALE
- **PRÉPARATION ET CONDUITE** D'ENTRETIENS DE VENTE
- **CONSTRUCTION ET NÉGOCIATION** D'OFFRES TECHNICO-COMMERCIALES
- **SUIVI, FIDÉLISATION ET DÉVELOPPEMENT DU** PORTEFEUILLE CLIENTS
- **ANALYSE DES** RÉSULTATS COMMERCIAUX ET REPORTING

MÉTIERS/ DÉBOUCHÉS

- NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL
- COMMERCIAL(E) TERRAIN
- COMMERCIAL(E) BTOB / BTOC
- CHARGÉ(E) D'AFFAIRES
- CHARGÉ(E) DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL
- CONSEILLER(ÈRE) COMMERCIAL(E)
- BUSINESS DEVELOPER JUNIOR
- TECHNICO-COMMERCIAL(E)

CONDITIONS D'ENTRÉE

- ÊTRE AGÉ DE **18 ANS**
 - ÊTRE TITULAIRE **D'UN DIPLÔME DE NIVEAU 4** OU **ÉQUIVALENT**
 - **FRANÇAIS** LU, ÉCRIT ET PARLÉ
 - AVOIR VALIDÉ UN **ENTRETIEN DE POSITIONNEMENT**
- ACCESSIBLE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

LES MODALITÉS

PÉDAGOGIQUES

- PÉDAGOGIE ACTIVE ET PARTICIPATIVE PERMETTANT L'ENGAGEMENT DU STAGIAIRE DANS SES APPRENTISSAGES

D'ÉVALUATION & CERTIFICATION

- DES MISES EN SITUATION PROFESSIONNELLES RECONSTITUÉES,
- LA PRÉSENTATION ET LA SOUTENANCE D'UN DOSSIER PROFESSIONNEL, DÉCRIVANT DES ACTIONS DE PROSPECTION, DE NÉGOCIATION ET DE VENTE MENÉES EN ENTREPRISE OU EN SITUATION SIMULÉE,
- UN ENTRETIEN TECHNIQUE ET FINAL AVEC UN JURY DE PROFESSIONNELS HABILITÉS.

TARIFS

NOUS CONSULTER