



TITRE PROFESSIONNEL

Négociateur Technico-Commercial

RNCP 39063

Titre de niveau 5 en 1 an

Intitulé du titre : Négociateur Technico-Commercial (NTC)

Niveau : Titre professionnel RNCP – Niveau 5 (Bac +2) – équivalent BTS.

Objectif général : Former des professionnels capables de :

- Prospecter et développer un portefeuille clients,
- Négocier des solutions commerciales à valeur technique,
- Conseiller les clients sur des produits ou services techniques,
- Piloter l'activité commerciale et atteindre des objectifs de chiffre d'affaires.

Le négociateur technico-commercial combine compétences commerciales et compréhension technique.

Prérequis

- Niveau 4 (Baccalauréat) ou expérience professionnelle significative,
- Intérêt pour la vente et la négociation,
- Appétence pour les produits ou services techniques,
- Mobilité et sens du relationnel.

Compétences visées :

- Comprendre les caractéristiques techniques d'un produit ou d'un service,
- Analyser les besoins d'un client et proposer une solution adaptée,
- Mettre en œuvre une stratégie de prospection efficace,
- Conduire un entretien de vente et négocier une proposition commerciale,
- Assurer le suivi clientèle et fidéliser un portefeuille,
- Utiliser les outils numériques professionnels (CRM, logiciels de prospection...).

Activités principales :

Le négociateur technico-commercial peut :

- Identifier et cibler des prospects,
- Réaliser des rendez-vous commerciaux,
- Présenter des solutions techniques adaptées,
- Répondre à des appels d'offres,
- Négocier les conditions commerciales,
- Assurer le suivi après-vente.



Débouchés professionnels :

- Postes accessibles :
 - Négociateur technico-commercial,
 - Commercial BtoB,
 - Chargé d'affaires,
 - Technico-commercial itinérant,
 - Business developer,
 - Responsable de secteur.
- Secteurs :
 - Industrie,
 - Bâtiment,
 - Informatique,
 - Services aux entreprises,
 - Énergie,
 - Télécommunications.

Pourquoi choisir cette formation ?

- Titre reconnu par l'État et recherché par les entreprises,
- Formation professionnalisante, centrée sur les mises en situation,
- Forte employabilité dans les secteurs techniques et innovants,
- Rémunération attractive (fixe + variable),
- Métiers évolutifs vers responsable commercial,
- Formation très professionnalisante,
- Alternance valorisante,
- Perspectives d'évolution rapides vers des fonctions à responsabilités.

2 blocs de compétences (Certificat de Compétences Professionnelles)

- Élaborer une stratégie commerciale omnicanale,
- Prospector et négocier une proposition commerciale.

Durée de la formation en alternance : 1 an – 434h de formation

Nature des épreuves :

- Mise en situation professionnelle (cas de négociation),
- Dossier professionnel,
- Entretien technique avec jury,
- Questionnement sur la pratique en entreprise.

Le jury est composé de professionnels habilités par le Ministère du Travail.

Modalités de validation :

- Validation par CCP (bloc de compétences),
- Obtention du titre complet si tous les CCP sont validés,
- Possibilité de validation partielle.