

Négociateur Technico-Commercial (NTC)

Intitulé de la formation : Négociateur Technico-Commercial (NTC)

Niveau : Niveau 5 (équivalent Bac +2)

Certification visée : Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial – Ministère du Travail

Certification RNCP : RNCP 39063 – enregistrée au RNCP par France Compétences

Lien France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063>

Organisme de formation : Fortitude Academy.

Présentation de la formation

La formation Négociateur Technico-Commercial prépare des professionnels capables de développer le chiffre d'affaires d'une entreprise en proposant des solutions techniques et commerciales adaptées aux besoins des clients.

Le Négociateur Technico-Commercial intervient sur l'ensemble du cycle de vente : de la prospection à la fidélisation, en passant par la négociation et la conclusion des ventes, dans un environnement de plus en plus digitalisé.

Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, le titulaire du titre sera capable de :

- Élaborer une stratégie de prospection commerciale
- Identifier et qualifier des prospects
- Concevoir une offre technique et commerciale adaptée
- Conduire un entretien de vente
- Négocier et conclure une vente
- Assurer le suivi et la fidélisation client
- Analyser ses performances commerciales et ajuster ses actions

Activités et compétences visées

Bloc 1 – Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- Analyser son marché et ses performances
- Définir un plan de prospection
- Prospecter un secteur géographique ou un portefeuille clients
- Mettre en place des actions correctives

Bloc 2 – Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- Concevoir une offre technique et commerciale
- Conduire un entretien de vente
- Argumenter et traiter les objections
- Négocier et conclure la vente
- Assurer le suivi client et la fidélisation
- Analyser les résultats et piloter son activité.

Modalités de formation

- Alternance (12 mois)
Rythme : 3 semaines en entreprise / 1 semaine en centre de formation
- Formation continue (5 mois)
Parcours intensif avec stage obligatoire de 6 semaines en entreprise

Modalités pédagogiques

- Cours théoriques et techniques en vente et négociation
- Études de cas commerciales réelles
- Mises en situation (prospection, négociation, closing)
- Utilisation d'outils CRM et digitaux
- Accompagnement individualisé

Modalités d'évaluation

Évaluations conformes au référentiel du Titre Professionnel NTC :

- Mise en situation professionnelle (étude de cas)
- Entretien technique avec jury
- Entretien final
- Dossier professionnel

Débouchés professionnels

- Négociateur technico-commercial
- Commercial BtoB / BtoC
- Chargé d'affaires
- Business developer
- Technico-commercial

Prérequis

- Niveau 4 recommandé (Bac ou équivalent)
- Appétence pour le commerce et la relation client
- Bon relationnel et sens de la négociation
- Maîtrise de base des outils numériques

Poursuites d'études

- Évolutions vers des fonctions commerciales à responsabilités
- Spécialisations en commerce, marketing ou management

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Des aménagements peuvent être mis en place en lien avec le référent handicap de Fortitude Academy.

Points forts chez Fortitude

- Formation orientée performance commerciale terrain
- Pédagogie basée sur la pratique et la mise en situation
- Intervenants issus du monde de l'entreprise
- Forte employabilité dans un secteur dynamique

Fiche conforme au référentiel officiel du Titre Professionnel Gestionnaire de Paie – France Compétences.