

# Négociateur Technico-Commercial – Niveau 5

## Saison 2022-2023

Le négociateur technico-commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Il élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il prospecte à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaire de l'entreprise. Il conçoit et négocie des solutions techniques de produits ou de prestations de service.

## Les débouchés

La pratique ce métier s'exerce au sein d'entreprises commerciales, industrielles ou de sociétés de services en relation avec d'autres services de type production, marketing, études...et en contact avec la clientèle.

L'emploi nécessite des déplacements fréquents. Le négociateur technico-commercial se déplace généralement seul dans son secteur de vente. Il s'adapte aux contraintes et horaires des prospects/clients.

Il utilise couramment les outils digitaux pour communiquer.

## Objectifs

*Le parcours de formation s'inscrit dans le développement de la branche commerciale*

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable d'élaborer une stratégie commerciale et :

- d'organiser un plan d'actions commerciales et organise son activité
- fidéliser un portefeuille client
- utiliser des outils de GRC
- analyser son activité
- définir des objectifs et rendre compte de son activité
- exploiter les potentialités de vente d'un secteur géographique
- prospector à distance et physiquement afin de développer son portefeuille client
- concevoir et négocier des solutions techniques
- mener des entretiens et une argumentation individualisée, illustrer et apporter des solutions techniques

-valoriser des produits et services de l'entreprise

-participer à la démarche technique et/ou commerciale et service marketing ; prospects/clients, décideurs d'entreprises, réseaux de partenaires et de prescripteurs

## Délai d'accès :

2 à 3 mois selon les modalités de recrutement et sous condition d'un minimum de 20 personnes

## Programme

### Le module de base :

Il permet d'acquérir les fondamentaux de la communication et les connaissances en techniques commerciales nécessaires aux missions du NTC, et en cours de formation. Il permet également d'appréhender l'environnement professionnel et de définir une orientation au reclassement du stagiaire.

### Le programme comprend :

- Les bases de la communication interpersonnelle (PNL, AT...)
- Les techniques de communication commerciale en utilisant les outils dédiés multicanaux (téléphone, internet, chat...) à distance
- La bureautique et les nouvelles technologies de l'information et de la communication, l'animation des réseaux sociaux
- La relation commerciale, l'environnement de travail ;
- Le dossier professionnel et la préparation à la certification pour obtenir le titre du ministère NTC de niveau V
- Une phase d'immersion en entreprise

*La formation s'articule autour de deux modules qualifiants construits sur le référentiel d'activité du NTC :*

Les deux modules sont construits autour de deux activités types, chacune reprenant les 7 compétences professionnelles telles que définies au Référentiel Emploi Activités Compétences du Ministère chargé de l'emploi.

### Activité 1 : Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini :

#### C1 - Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché

- o Analyser le potentiel du marché
- o Actualiser régulièrement ses connaissances en utilisant de manière pertinente internet et les réseaux sociaux
- o Rechercher efficacement les informations sur l'évolution du marché, de l'offre, de la concurrence, des modalités d'achat
- o Comprendre et détecter les comportements d'achat et avis clients

#### C2 - Organiser un plan d'actions commerciales

- o Mettre en place un plan d'actions en concertation avec sa hiérarchie
- o Organiser l'action de prospection et les prises de rendez-vous
- o Organiser l'action de prospection, prise de rendez-vous et visites en intégrant la dimension éco-responsable

- Participer aux actions commerciales de promotion (salons, opérations portes ouvertes, campagne de marketing direct)
- Animer un réseau de prescripteurs et revendeurs

### C3 - Mettre en œuvre des actions de fidélisation

- Analyser et anticiper des besoins client afin de proposer des offres ciblées ou gestes commerciaux pour fidéliser le client, réactiver des comptes passifs
- Mettre en place et animer des actions spécifiques
- Suivre les affaires en cours
- Gérer les réclamations
- Pérenniser la relation commerciale

### C4 - Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

- Situer et évaluer les affaires en cours
- Identifier à quel niveau de rentabilité se situe les affaires négociées
- Réaliser les bilans des négociations conclues
- Sélectionner, rédiger et transmettre à la hiérarchie les informations essentielles se rapportant à l'activité commerciale effectuée
- Analyser les écarts et mettre en œuvre des mesures correctives

### Activité 2 : Prospecter et négocier une proposition commerciale :

#### C5 - Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique

- Analyser le potentiel de son marché
- Planifier et organiser son activité commerciale

- Préparer des outils d'aide à la vente pour optimiser sa prospection
- Prospecter par téléphone
- Recueillir les éléments nécessaires à l'entretien de vente

### C6 - Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés

- Recueillir les informations relatives aux attentes du prospect/client, reformuler les attendus et convenir d'un rendez-vous de présentation de la proposition commerciale
- Concevoir la solution technique et coordonner les actions
- Chiffrer la solution retenue et rédiger la proposition
- Prévoir les ventes additionnelles possibles et préparer l'entretien

### C7 - Négocier une solution technique et commerciale

- Présenter la solution et l'argumenter, conclure la vente et fixer les étapes ultérieures
- Argumenter en utilisant des outils adaptés
- Finaliser l'accord et procéder à la signature

L'acquisition des compétences se fait par des apports théoriques et des mises en situation professionnelle.

La formation est suivie d'une période d'application en entreprise.

Les deux modules réunis permettent d'acquérir une culture commerciale et les techniques de négociation et de vente.

## Modalités d'évaluations

Evaluations formatives :

Quizz, études de cas, mises en situation professionnelles,

Evaluations sommatives :

Mise en œuvre des compétences par simulations, ECF

Examen blanc : à partir d'un contexte d'entreprise fictive, préparation écrite (2h) puis présentation orale (1h)

## Validation & poursuite d'études

La formation est validée par un titre professionnel délivré par le ministère de l'Emploi, de la Cohésion Sociale et de la Formation.

**L'obtention du titre dans sa totalité se fait par l'acquisition des 2 activités type du référentiel emploi activités compétences et remise du dossier professionnel.**

**Référencement :**

**Code titre TP-00338**

**Codes NSF : 312t – Négociation et vente**

**Fiche ROM : D1402 et D1407**

**Le titre NTC, de niveau V, équivaut au Bac +2 (ex : BTS NDRC ou DUT Techniques de commercialisation).**

**Poursuite d'études possible : Bachelor Commerce ou Licences pro (Commerce, Distribution, International...)**

## Démarche pédagogique

C2N Conseil et formation construit des partenariats avec des entreprises engagées sur la diversité et en recherche de profils commerciaux qualifiés.

L'équipe de formation NTC accompagne le stagiaire dans son positionnement et sa recherche d'entreprise, avec le soutien d'un Chargé d'Accompagnement au projet.

**Dans une démarche d'autonomie, le stagiaire est acteur de sa professionnalisation.**

- Suivi des bénéficiaires en petits groupes et en individuel.

- Travail sur le référentiel et son appropriation.
- Travaux d'écriture à domicile et en centre de formation avec aide au repérage des situations clés.
- Accompagnement par des formateurs connaissant parfaitement le métier et le titre professionnel visé.
- Modules PPT en présentiel et mix présentiel/distanciel
- plateforme Drive personnalisée avec dépôt de chaque support pédagogique

Chaque participant est doté d'un PC portable et d'un casque afin de reproduire les situations de prospection. Des ateliers animés par des entreprises partenaires doivent permettre de s'entraîner à l'entretien de négociation et de vente.

## Conditions d'accès

*La formation s'adresse à tout public, jeunes, adultes, seniors, ou personnes reconnues « travailleurs handicapés ».*

Aucun prérequis scolaire n'est demandé par le Centre.

La formation est **entièrement indemnisée par le pôle emploi sur la phase préparatoire** ou par l'entreprise d'accueil selon les modalités de financement du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

## Aptitudes à l'emploi

- Excellent relationnel, qualités d'écoute, bonne présentation
- Stabilité émotionnelle
- Travail en équipe
- Qualité rédactionnelle, rigueur, méthode, analyse et prise de recul
- Sens du service, du commerce et du client
- Capacité d'adaptation, d'anticipation et de prise d'initiative
- Maîtrise du clavier et internet, bases en bureautique
- La pratique d'une langue étrangère est un plus
- Calculs commerciaux (pourcentages, proportionnalités...)

## Prérequis à l'exercice du métier

- Accessible avec un niveau Bac et une expérience professionnelle dans un secteur technique
- Maîtriser le français à l'oral et à l'écrit.
- Maîtriser les outils à usages numériques
- La pratique d'une langue peut être requise
- Avoir un bon sens relationnel et force de persuasion
- Permis B nécessaire

## Modalités de sélection et d'inscription

La sélection des candidats se fait sur tests oraux et écrits suivis d'un entretien en fonction des pré-requis des partenaires entreprises.

## Organisation générale : durée, dates, lieu

*La formation NTC dure 14 mois (735 heures) en contrat de professionnalisation ou d'apprentissage sur les modules qualifiants.*

> Les modules qualifiants s'inscrivent dans le cadre d'un contrat de professionnalisation d'une durée de 13 mois maximum avec une alternance de 5 jours en formation tous les 15 jours.

> Durée de 24h seulement pour un accompagnement VAE selon l'éligibilité du candidat (expérience validée par la DIRECCTE d'au moins 1 an dans le secteur).

Le Centre peut accueillir jusqu'à 20 stagiaires par session de formation.

Locaux agréés ERP et PMR5

La formation se déroule dans l'espace formation de C2N (ligne T3 arrêt gare de Villeurbanne ou C26), situé à Villeurbanne, ou chez le partenaire entreprise.

Prochaine ouverture prévisionnelle :  
Du 28/11/2022 au 29/02/2024 (soit 693 heures)

## Coût et financement

> **Vous êtes salarié :**

Votre projet de VAE peut être instruit dans le cadre du plan de formation de votre entreprise, du Compte Personnel de Formation (CPF) ou de la période pro A. L'accompagnement est également accessible, à votre initiative, éligible au Compte Personnel de Formation (CPF).

> **Vous êtes demandeur d'emploi :** renseignez-vous auprès de votre conseiller Pôle Emploi, du Conseil Régional, pour instruire votre demande de prise en charge. Formation entièrement prise en charge sur le dispositif POE, PIC, CARED pour la préparation, puis par l'entreprise sur le contrat de professionnalisation ou apprentissage de 12 mois ou période pro A.

**Coûts pédagogiques individuels :**  
10150 euros

## Renseignements et inscription

C2N Conseil et Formation,  
44 avenue Paul Krüger  
Entrée B Est  
69100 Villeurbanne

## Contacts

Email : [contact@c2n-formation.fr](mailto:contact@c2n-formation.fr)  
Téléphone : 04 28 70 52 56  
Président : Cédric NION

Responsable formation :  
Sylviane GUEGUEN.



*Cycle réalisé sous assurance qualité et de promotion du handicap dans le cadre de la charte H+ et du Datadock*

Établissement ERP5 et PMR situé au rez-de-chaussée de l'immeuble.

**Qualiopi**  
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

« La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes : actions de formations, apprentissage, VAE, bilan de compétences »