



Négociateur Technico-Commercial – Niveau 5

Saison 2025-2026

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 et l'IA 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 organiser 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

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.

Délai d'accès :

2 à 3 mois selon les modalités de recrutement et sous condition d'un minimum de 15 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, l'utilisation de l'IA
- 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 :

Activité 1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre :

C1 - Assurer une veille commerciale

- Analyser le potentiel du marché
- Actualiser ses connaissances et les données en utilisant de manière pertinente internet, les réseaux sociaux et les outils propres à l'IA
- Rechercher efficacement les informations sur l'évolution du marché, de l'offre, de la concurrence, des modalités d'achat et de la réglementation
- Comprendre et détecter les comportements d'achat et avis clients pour mettre en place une stratégie commerciale

C2 – Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales

- Déterminer les indicateurs clefs de performance (KPI)
- Mettre en place un plan d'actions en concertation avec sa hiérarchie
- Organiser et mettre en place les actions en fonction des spécificités, besoins, attentes, secteurs identifiés
- Suivre et analyser l'évolution des indicateurs et ajuster l'action en fonction des éléments de veille et des opportunités de marchés



C3 – Prospective un secteur défini

- Organiser l'action de prospection, prise de rendez-vous et visites en combinant l'approche inbound et outbound
- Développer son portefeuille client en récoltant de la donnée et en utilisant les plateformes d'automatisation du marketing, l'IA et CRM
- Contacter le prospect via le canal de communication approprié, qualifier sa base de donnée et verrouiller son rendez-vous
- Recueillir les éléments nécessaires à l'entretien de vente

C4 – Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

- Suivre les indicateurs clefs de performance (KPI) et analyser les chiffres pour situer et évaluer les résultats obtenus
- Analyser les écarts et mettre en œuvre des mesures correctives
- Rédiger et transmettre à la hiérarchie un bilan se rapportant à l'activité commerciale effectuée et déterminer les ressources nécessaires pour optimiser le CA

Activité 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client :**C5 - Représenter l'image et valoriser son entreprise**

- Valoriser ses produits et services, son engagement pour le développement durable dans le respect du contexte et de la politique de l'entreprise
- Créer et utiliser un profil professionnel sur les réseaux sociaux et assurer la e-réputation de l'entreprise en lien avec la RGPD

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

- Concevoir la solution technique en se servant des outils numériques (IA) et coordonner les actions en intégrant les éléments liés au développement durable et le besoin du prospect : client
- Promouvoir par écrit la proposition en mettant en avant les avantages concurrentiels et en anticipant les objections
- Chiffrer la solution retenue et rédiger la proposition
- Prévoir les ventes additionnelles possibles et préparer l'entretien

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 NTC (niv V) dans sa totalité se fait sur remise du dossier professionnel et par l'acquisition des 2 activités type du référentiel emploi activités compétences. Le candidat peut valider une activité sur les deux et dans ce cas il reçoit un livret de compétences. Il peut présenter l'activité manquante sous un délai d'un an dans tout organisme de formation présentant le titre.

Référencement :

Code titre TP-00338

Codes NSF : 312t – Négociation et vente

Fiche ROM : D1402 et D1407

Code RNCP 39063 enregistré le 27/05/2024

Organisme certificateur : C2N conseil et formation

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, séniors, 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
- Maitrise 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 15 mois (2212 heures au total) en contrat de professionnalisation ou d'apprentissage sur les modules qualifiants.

> Les modules qualifiants s'inscrivent dans le cadre d'un contrat d'alternance d'une durée de 14 mois avec un rythme de 5 jours en formation par mois seulement et 3 semaines en entreprise.

> Durée de 24h seulement pour un accompagnement VAE selon l'éligibilité du candidat (expérience validée par la DREETS 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 :

Juin 2026 sur 539h de formation C2N, alternance sur 14 mois, avec 1673h en entreprise.

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 France Travail, du Conseil Régional, pour instruire votre demande de prise en charge.

Coûts pédagogiques individuels :

8032 euros

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 14 mois ou période pro A (selon prise en charge de l'OPCO de l'entreprise)

C2N est partenaire de l'IFIR qui est le CFA (centre de formation et d'apprenti) qui porte le contrat d'apprentissage.

Renseignements et inscription

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

Contacts

Email : contact@c2n-formation.fr
Téléphone : 04 28 70 52 56

Président : Cédric NION



Cycle réalisé sous assurance qualité et de promotion du handicap dans le cadre de la charte H+ et de Qualiopi
Établissement ERP et PMR5 situé au rez-de-chaussée de l'immeuble.



C2N - Conseil et formation
44, avenue Paul Krüger. Entrée B Est – 69100 Villeurbanne
SIRET : 812 624 427 00033 Code NAF 8559A

Tel : 04 28 70 52 56 / Mail : contact@c2n-formation.fr www.c2n-formation.fr Retrouvez-nous sur

