

TITRE PROFESSIONNEL NTC

NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL



BAC +2



Découvrez
la formation



83%

Taux de **réussite**
moyen

83%

Taux d'**insertion**
à 6 mois

85%

Taux de **satisfaction**
apprenants

PUBLIC

Formation ouverte à tout public
de plus de 16 ans.

PRÉREQUIS

Titulaire d'un Bac,
Ou d'un titre de niveau 4,
Ou justifier de 3 ans d'expérience
dans le secteur commerce-vente.

DURÉE ET DATE

2 ans.
D'octobre à juillet.

TARIF PAR ANNÉE

~~8 966 €~~ **GRATUIT***

**Coût pris en charge par l'OPCO
et l'entreprise dans le cadre d'un
contrat en alternance.*

SALAIRE DE L'APPRENTANT

Entre **486 €** (27% du SMIC) et **1 801 €**
(100% du SMIC)*.

**Sauf convention collective plus
avantageuse.*

ADMISSION

S'inscrire et déposer un dossier
de candidature complet sur le site
campussuddesmetiers.com.

Passer les tests de positionnement
et l'entretien.

CERTIFICATION

Diplôme : **Niveau 5 (BAC+2)**

Code RNCP : 39063

Certificateur : Ministère du Travail
de l'Emploi et de l'Insertion

Date d'échéance : 10/06/2029

RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine campus / 3 semaines
entreprise.

MODALITÉS

Format : en **alternance**.

Type de session : 100% **présentiel**.

Lieu : à Nice.

LES OBJECTIFS

- Analyser le marché
- Elaborer une stratégie de prospection
- Construire un argumentaire
- Organiser et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales
- Concevoir une propositions technique et commerciale personnalisée
- Négocier une solution commerciale
- Assurer le suivi et fidéliser
- Maîtriser les outils numériques et bureautiques
- Omnicanalité

PÉDAGOGIE : MOYENS ET MÉTHODES

- Salles de cours connectées (vidéo projecteur interactif, système de visio, flip chart, tableau d'expression, ...)
- PC portables individuels avec MS Office 365, accès wifi, ...
- Centre de Ressources
- Pédagogie active et collaborative
- Espace de vente pédagogique (magasin)
- Formateurs professionnels experts
- Mise en situation, cas pratiques, dossiers

LE PROGRAMME

Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

Une option facultative au choix

- **Marketing et Marketing digital** : décrypter les tendances du consommateur pour élaborer des stratégies de positionnement de marque et des campagnes publicitaires
- **Entrepreneuriat** : acquérir les compétences pour lancer et développer avec succès sa propre entreprise
- **Communication et événementiel** : acquérir les compétences pour promouvoir un événement, en utilisant des stratégies de marketing et des canaux de communication ciblés

LES DÉBOUCHÉS H/F

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Chargé de développement commercial
- Business developer

LES POURSUITES

- Bachelor Responsable de Développement Commercial (BAC+3)
- Bachelor Responsable de la Distribution Omnicanale (BAC+3)

L'ÉVALUATION

- Évaluation finale par blocs de compétences
- Soutenance orale devant un jury composé de professionnels
- Juin - Juillet

SERVICE EXCLUSIF D'ACCOMPAGNEMENT

Dès votre admission, un **Chargé de Relation Clients** vous aidera dans vos démarches et votre recherche d'entreprise.

Il vous présentera et vous **mettra en relation avec les meilleures entreprises** correspondant à votre profil et votre projet.

LA FILIÈRE ICS AU CAMPUS

La **filière ICS** offre la possibilité de suivre des formations de qualité académique d'une école de commerce pour se former aux métiers du **commerce**, de la **vente** et de la **distribution**.

Tous les cursus sont dispensés par une équipe pédagogique stable de **formateurs en CDI à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Nice Côte d'Azur**. Ils sont tous **experts dans leurs domaines** avec une **grande expérience professionnelle** du secteur.

LES + DU CAMPUS

- ✈ Mobilité internationale
- ☕ Cafétéria et Food Truck
- 🏠 1000 m² d'espaces sportifs
- 📱 Application mobile
- ♿ Accessibilité PMR ainsi qu'un référent handicap
- 🚌 Transports de proximité

ICS
Institut du Commerce
et des Services

csm
Campus Sud des Métiers

Marco ROSELLI
Chargé de Relation Clients Apprenants/Entreprises
marco.roselli@cote-azur.cci.fr
04 92 29 48 28 | 07 89 20 47 54

Campus Sud des Métiers
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice
campussuddesmetiers.com



Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Bilans de compétences
- Actions de formation par apprentissage
- Actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience

