

# 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'APPRENANT

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
- Contrôle continu (devoir écrit, évaluation orale, examen blanc) et Examen final

## 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 meilleurs 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 m<sup>2</sup> 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

