ATH ALTERNANCES
Email : athformation.fr@gmail.com
Tel : 04 22 44 77 41
9 Rue Jadin, 75017 Paris

PROGRAMME DE FORMATION

TP - Négociateur technico-commercial
Titre Niveau 5 - RNCP 39063
Cette formation permet de valider un titre niveau 5 (BAC+2)

Délivré sous l'autorité du Ministère du travail, titre inscrit au RNCP39063 par arrêté du 30/04/2024 relatif au titre professionnel de Négociateur technico-commercial publié au Journal officiel du 16/05/2024 (code NSF : 312 t)

Présentation

La formation Négociateur/trice Technico-Commercial/e, certifiée RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles) niveau 5, est conçue pour vous transformer en un professionnel compétent. Vous serez ainsi capable de naviguer avec succès dans le monde du commerce technique.

Ce programme intensif vous prépare alors à exceller dans la négociation commerciale. De ce fait, vous allez découvrir des outils et des compétences nécessaires pour prospérer dans un environnement commercial dynamique.

Objectifs de la formation :

Notre formation vise à vous équiper d'une solide compétence dans le domaine du commerce, essentielle pour :

- Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
- Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

ATH ALTERNANCES
Email : athformation.fr@gmail.com
Tel : 04 22 44 77 41
9 Rue Jadin, 75017 Paris

Organisation de la formation chez ATH ALTERNANCES

Durée : 400 heures/an - Sur 1, 2 ou 3 ans

Tarif : 8 302,00 € par an (100% financé par les OPCO)
Aucun frais supplémentaire ne sont à prévoir.

Mode de financement possible :

Nos formations en apprentissage sont intégralement financées dans le cadre d'un **contrat d'apprentissage**.

Le coût pédagogique est pris en charge par l'**OPCO (Opérateur de Compétences)** de l'employeur, selon les niveaux de prise en charge définis par les branches professionnelles.

L'apprenti **n'a aucun frais à avancer** pour sa formation.
Aucun frais supplémentaire ne sont facturés : pas de droits d'inscription, pas de frais de dossier, ni de matériel pédagogique obligatoire à acheter.

Nous accompagnons les entreprises dans la **mise en place administrative du contrat d'apprentissage, les demandes de prises en charge**, et les informons sur les **aides mobilisables** (aide à l'embauche, exonérations, etc.).

Toutes les informations financières sont précisées dans la convention de formation et dans le contrat d'apprentissage signé entre les parties.

Lieu :

- Formation en présentiel : 9 Rue Jadin, 75017 Paris
- Distanciel
- Formation Hybride: Présentiel/ Distanciel/ E-Learning
  (choix du candidat et selon disponibilités)

Profils des stagiaires : Tout public

Prérequis :

- Le candidat doit être au minimum titulaire d'un diplôme Bac/avoir le niveau BAC ou avoir une expérience professionnelle significative.
- Compléter le test de positionnement.
- L'admission est validée après le test de positionnement réussi et l'entretien de motivation.

ATH ALTERNANCES
Email : athformation.fr@gmail.com
Tel : 04 22 44 77 41
9 Rue Jadin, 75017 Paris

Méthodes mobilisées :

- Exposés, supports de cours, vidéos, ateliers collectifs, exercices pratiques d'utilisation.
- Mise en situation et jeux de rôle.
- Support pédagogique remis au stagiaire pour faciliter la prise de notes et une synthèse de fin de formation.
- Questions/réponses entre les stagiaires et le formateur.
- Alternance entre entreprise et formation.
- Formateurs sélectionnés pour leurs **compétences techniques et pédagogiques avérées**.
  Ils disposent :
  - de **diplômes ou certifications** en lien direct avec les formations dispensées,
  - d'une **expérience professionnelle significative** dans le secteur concerné,
  - et, dans la majorité des cas, d'une **expérience en animation de formation** auprès d'un public adulte.

Plus d'informations disponibles sur demande

Moyens techniques :

- En présentiel : Salle de formation spacieuse, ordinateurs, connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, écran intéractif.
- À distance : Logiciel de Visioconférence, partage d'écran du formateur, solution en ligne de travail collaboratif, plateforme LMS.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :

- Relevé de connexion ou émargement numérique.
- Questionnaire de satisfaction.

Modalités d'évaluation :

- Évaluations en cours de formation, exercices pratiques, quiz, examens blancs….
- Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu :
  - d'une mise en situation professionnelle de 6h30 composé de :
    - Partie 1 : mise en situation écrite (durée : 4 h)
    - Partie 2 : mise en situation orale (durée : 2 h 30 min)
  - d'un entretien technique de 50 minutes
  - d'un questionnement à partir de production(s) de 01h00
  - d'un entretien final de 10 minutes

Possibilité de valider un/des blocs de compétences. En cas de validation partielle de la certification, la durée de validité des modules obtenus est de la durée de validité du Titre.

Modalités d'obtention :

- Délivrance d'une attestation de fin de formation et d'un certificat de réalisation l'action concourant au développement des compétences.
- Attribution du diplôme par la DREETS (ministère de l'emploi) sur décision du jury d'examen.

ATH ALTERNANCES
Email : athformation.fr@gmail.com
Tel : 04 22 44 77 41
9 Rue Jadin, 75017 Paris

Rythme de l'alternance :
1 jour en formation – 4 jours en entreprise (par semaine)
Ce rythme peut varier selon les périodes de formation
En contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation.

Modalités et délais d'accès :

- Inscription via un formulaire en ligne ou par contact direct avec le service formation.
- Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation sur nos différents sites et des places disponibles, en constante évolution.
- Durée estimée pour intégrer la formation : 7 jours

Accès handicap :
Les personnes en situation de handicap bénéficient d'un suivi et d'un accompagnement adapté par le référent handicap. Pour tout besoin d'adaptation, merci de nous contacter : athformation.fr@gmail.com

Agenda : Entrée permanente

Déroulé pédagogique

1. **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

2. **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

ATH ALTERNANCES
Email : athformation.fr@gmail.com
Tel : 04 22 44 77 41
9 Rue Jadin, 75017 Paris

Titres inscrits au RNCP :

- TP - Négociateur technico-commercial - RNCP39063
  https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/

Délivré par le MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L' INSERTION
Date de début des parcours certifiants : 10-06-2024
Date d'échéance de l'enregistrement : 10-06-2029
Date de dernière délivrance possible de la certification : 10-06-2030

Validation par blocs de compétences :

Le programme est composé de deux blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées. Le titre professionnel peut être complété par un ou plusieurs blocs de compétences sanctionnés par des certificats complémentaires de spécialisation (CCS) précédemment mentionnés. Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

Équivalences et passerelles :

Voir fiche RNCP : https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/

Suite de parcours et/ou débouchés du titre :

Secteurs d'activités :

- Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des négociateurs technico-commerciaux pour leurs développements

Type d'emplois accessibles :

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable grands comptes
- Responsable d'affaires
- Chargé clientèle B2B
- Chargé de développement commercial
- Commercial B2B Business developer
- Sales account executive
- Key account manager

ATH ALTERNANCES
Email : athformation.fr@gmail.com
Tel : 04 22 44 77 41
9 Rue Jadin, 75017 Paris

Indicateurs au niveau national (les débouchés comprennent le taux d'insertion global dans l'emploi et le taux d'insertion dans le métier visé des titulaires de la certification figurant sur la fiche RNCP)

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2022	1394	9	84	75	80

Poursuite d'études :

Après avoir complété une formation de Négociateur technico-commercial, les diplômés disposent de plusieurs options pour ainsi poursuivre leurs études et approfondir leurs connaissances ou se spécialiser dans des domaines spécifiques du commerce :

1. **Licence Professionnelle en Commerce et Vente :**
   - Une licence professionnelle dans ce domaine permet de consolider les compétences en techniques de vente, en gestion de la relation client et en marketing, avec une attention particulière aux stratégies commerciales et digitales.
2. **Bachelor en Marketing et Négociation :**
   - Ce cursus Bac+3 approfondit les connaissances en marketing, en négociation avancée et en gestion de projets commerciaux, préparant les étudiants à des rôles de gestion dans des environnements compétitifs.
3. **Master en Management Commercial :**
   - Un master dans ce domaine vise à former des cadres de haut niveau capables de concevoir et de mettre en œuvre des stratégies commerciales globales, en intégrant les dernières tendances du marketing digital et de la vente.
4. **Master en Ingénierie d'Affaires :**
   - Spécialement conçu pour les secteurs où la technicité des produits ou services est un enjeu majeur, ce master forme des spécialistes capables de gérer des projets complexes et de négocier à haut niveau.
5. **Certifications Spécialisées :**
   - Des certifications dans des domaines spécifiques tels que le digital marketing, la gestion de la relation client (CRM), ou la vente B2B peuvent compléter avantageusement le profil d'un Négociateur Technico-Commercial.
6. **MBA avec spécialisation en Vente ou Marketing :**
   - Pour ceux qui visent des postes de direction, un MBA spécialisé offre une formation avancée en gestion d'entreprise, avec une forte concentration sur les stratégies de vente et de marketing à l'échelle internationale.

ATH ALTERNANCES
Email : athformation.fr@gmail.com
Tel : 04 22 44 77 41
9 Rue Jadin, 75017 Paris

Indicateurs pour l'année 2025

35	**100 %**	**81 %**
Candidats accompagnés	Taux d'obtention du titre professionnel pour 1 candidat présenté	Taux de satisfaction
31 %	**51 %**	**56 %**
Taux de poursuite d'études	Taux d'interruption en cours de formation	Taux d'insertion professionnelle des sortants
66 %	**Une réactivité à 100 %**	
Taux de rupture des contrats d'apprentissage	Notre valeur ajouté	

Des indicateurs concernant ce titre sont également disponibles sur le site inserjeune :
https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_5$31203$TH5-T

Nous contacter :

04 22 44 77 41
athformation.fr@gmail.com