

FORMATION TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO- COMMERCIAL (NTC)

Formation initiale / alternance

Développer les compétences commerciales, techniques et relationnelles nécessaires à la vente de solutions techniques complexes, à la négociation BtoB et au développement d'un portefeuille clients dans un environnement concurrentiel.

**Titre professionnel de niveau 5 (Bac+2)
délivré par le ministère du Travail**

Certification visée : RNCP 39063

ICFAP

INSTITUT DE COMMERCE ET DE FORMATION EN ALTERNANCE DE PARIS (ICFAP)

L'ICFAP est partenaire de l'Institut de Sorbonne Internationale et du Haut-Commissariat des Diasporas Africaines de France (HCDAF)
39 Rue Louis BLANC 92400 Courbevoie - NDA : 11 91 11075 91 - N° UAI : 0923318G – Qualiopi No. CERT_S0725_0812 - SIRET du
siège social – 94321064100016 – Numéro TVA intracommunautaire : FR24943210641- Email : directeurgeneral@icfap.com, site
web : www.icfap.com, Tél. : 0631341982 - IBAN : FR76 1027 8061 1600 0210 1110 103– BIC : CMCIFR2A

FORMATION TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL (NTC)

Certification visée : RNCP 39063

Durée :

- Parcours type : 12 à 18 mois
- Durée indicative : environ 700 à 900 heures de formation en centre
- Complétée par une période en entreprise (alternance ou stage selon statut)

Rythme :

- Formation en présentiel
- Alternance possible (calendrier communiqué en début de formation)

Frais de scolarité (formation initiale) :

En formation initiale : 4500 euros par an (financement possible : alternance, CPF, OPCO, autres dispositifs)

Public cible :

- Titulaires d'un baccalauréat ou d'un titre de niveau 4 souhaitant accéder aux métiers du commerce BtoB, de la vente de solutions techniques ou de la négociation commerciale.
- Étudiants ou adultes en reconversion visant des fonctions commerciales à forte valeur ajoutée.
- Salariés souhaitant évoluer vers des fonctions de développement commercial ou de responsabilité de portefeuille clients.

Prérequis :

- Niveau baccalauréat ou expérience professionnelle équivalente.
- Intérêt marqué pour la vente, la négociation et les environnements techniques.
- Aisance relationnelle, capacité d'analyse et sens de l'organisation.
- Maîtrise des outils bureautiques et numériques de base.

FORMATION TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL (NTC)

Certification visée : RNCP 39063

Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Prospecter et développer un portefeuille clients BtoB.
- Analyser les besoins clients et proposer des solutions technico-commerciales adaptées.
- Conduire une négociation commerciale complexe jusqu'à la conclusion de la vente.
- Élaborer des offres commerciales intégrant des dimensions techniques, financières et contractuelles.
- Fidéliser les clients et assurer le suivi commercial et contractuel.
- Piloter son activité commerciale à l'aide d'indicateurs de performance.

Modules / Blocs de compétences

Blocs de compétences	Contenus détaillés (exemples)	Durée
Bloc 1 – Élaborer une stratégie de prospection et développer la clientèle	Analyse de marché • Segmentation • Ciblage • Prospection multicanale • Plan d'actions commerciales • Qualification des leads • Organisation de l'activité commerciale	Sur la durée de la formation
Bloc 2 – Négocier et vendre des solutions technico-commerciales	Analyse du besoin client • Argumentation technico-commerciale • Construction de l'offre • Négociation • Traitement des objections • Conclusion de la vente • Techniques de closing	Sur la durée de la formation
Bloc 3 – Gérer et fidéliser un portefeuille clients	Suivi de la relation client • Gestion des contrats • Fidélisation • Satisfaction client • Réclamations • Développement du chiffre d'affaires • Vente additionnelle	Sur la durée de la formation
Bloc 4 – Piloter l'activité commerciale	Tableaux de bord • Indicateurs de performance • Reporting • Prévisions commerciales • Analyse des résultats • Optimisation de l'activité	Sur la durée de la formation

FORMATION TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL (NTC)

Certification visée : RNCP 39063

Ateliers professionnels & professionnalisation

- Études de cas réels issus du monde de l'entreprise
- Jeux de rôle de négociation et de vente
- Mises en situation professionnelles
- Projets commerciaux appliqués
- Entraînement aux épreuves certificatives (orales et écrites)

Période en entreprise

- Immersion dans une fonction commerciale BtoB
- Missions en lien direct avec les blocs de compétences
- Production de livrables professionnels utilisés pour la certification
- Acquisition d'une expérience concrète et opérationnelle

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel.
- Apports théoriques structurés et contextualisés.
- Approche par compétences et situations professionnelles.
- Travaux dirigés, simulations commerciales, ateliers numériques (CRM, outils de pilotage).
- Accompagnement individualisé : suivi de progression, coaching professionnel, préparation à la certification.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluations formatives et sommatives tout au long du parcours.
- Mises en situation professionnelles évaluées.
- Évaluations en entreprise (le cas échéant).
- Passage devant un jury de certification conformément au référentiel RNCP 39063.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS (EXEMPLES)

- Négociateur technico-commercial
- Commercial BtoB
- Chargé d'affaires
- Ingénieur commercial junior
- Responsable de secteur (selon expérience)

Poursuites possibles :

Licence professionnelle, Bachelor commerce/vente, formations supérieures en management commercial.



