Antée formation
apprendre autrement

**TITRE PROFESSIONNEL**

# NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

**NIVEAU OBTENU : Niveau 5 (BAC+2)**

## LE MÉTIER

Le négociateur technico-commercial développe l'activité commerciale d'une entreprise en recherchant de nouveaux clients et en fidélisant son portefeuille. Il analyse les besoins des prospects, élabore des offres techniques et commerciales personnalisées et mène les négociations jusqu'à la conclusion de la vente. Il assure également le suivi de la relation client et contribue à l'atteinte des objectifs commerciaux de l'entreprise.

## LES EMPLOIS VISÉS

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable grands comptes
- Responsable d'affaires



## PRÉ-REQUIS

- Être attiré par les métiers de l'audiovisuel, de la création vidéo et de la narration visuelle.
- Faire preuve de créativité et d'un intérêt pour les logiciels de montage.
- Aucun prérequis spécifique n'est indiqué dans le référentiel RNCP pour l'accès à la certification.

**DURÉE**
**6 mois de formation (5 semaines de stage) ou 12 mois en alternance**

**FINANCEMENT**
**CPF, Transition Professionnelle, CDD, financements FT, alternance...**

Délais d'accès selon le mode de financement :

- Alternance : le délai correspond au temps nécessaire pour signer un contrat d'alternance (professionnalisation ou apprentissage) avec une entreprise d'accueil.
- Financement personnel : le délai correspond au temps nécessaire au montage du dossier avec votre conseiller de formation.
- CPF : le délai est de 15 jours minimum avant le début de la session de formation.
- Projet de transition professionnelle (PTP) : 4 mois minimum avant le début de la formation.
- France Travail : 2 mois minimum avant le début de la formation.

**LIEU DE FORMATION**
42 rue de la Gitonnière, 37 300 Joué-les-Tours - 02 47 67 65 18
contact@antee-formation.com

# TITRE PROFESSIONNEL

# NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

## BLOC 1

### Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- Assurer une veille commerciale et analyser les opportunités du marché.
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales.
- Prospecter un secteur défini et développer un portefeuille clients.
- Analyser les performances commerciales et mettre en œuvre des actions correctives.

## BLOC 2

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

- Représenter l'entreprise et valoriser son image auprès des prospects et clients.
- Concevoir des propositions techniques et commerciales personnalisées.
- Négocier des solutions adaptées aux besoins des clients.
- Assurer le suivi commercial, analyser les résultats et optimiser la relation client.

Les deux blocs de compétences peuvent être validés indépendamment et capitalisés pour obtenir le titre professionnel.

### MODALITÉS D'ACCÈS

L'accès à la formation s'effectue après un échange avec un conseiller de formation afin d'étudier le projet professionnel du candidat, ses besoins et les possibilités de financement.

La certification est accessible par :

- Contrat d'apprentissage
- Formation continue
- Contrat de professionnalisation
- Validation des acquis de l'expérience (VAE)

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'obtention du titre professionnel repose sur plusieurs épreuves évaluées par un jury de professionnels habilités.

- Mise en situation professionnelle : étude de cas écrite (4 h) et simulation orale (2 h 30) - 6 h 30
- Entretien technique : analyse d'une matrice SWOT et échanges avec le jury - 50 min
- Questionnement à partir de productions : présentation d'un dossier commercial et échanges avec le jury - 1 h
- Entretien final : échange sur le dossier professionnel - 10 min
- Durée totale de l'examen - 8 h 30

Le titre professionnel est composé de 2 certificats de compétences professionnelles (CCP) pouvant être obtenus séparément.
Rattrapage en cas d'échec total ou partiel à la certification :
Dans tous nos formats de formation, un rattrapage est inclus dans le tarif global. Il s'organise lors d'un rendez-vous avec le référent de formation, qui établit si nécessaire un calendrier de révision, de préparation et de repassage de l'examen, dans les meilleures conditions pour le bénéficiaire et dans un délai permettant la validation complète de la certification en cas d'échec partiel.

Certification professionnelle TP - Négociateur technico-commercial de niveau 5, enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) sous le code RNCP39063, dont le certificateur est le MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION.