



**FORMATION**  
**TITRE PROFESSIONNEL NEGOCIATEUR**  
**TECHNICO-COMMERCIAL – NIVEAU 5**  
**(équivalent Bac+2)**

Code RNCP : 39063

Certificateur : Ministère du travail, du Plein emploi et de l'insertion

Date de publication au JO : 16/05/2024

 **SKILLORA**  
Apprendre, évoluer, réussir

### OBJECTIF :

Former des professionnels capables de vendre des solutions techniques adaptées aux besoins des clients, de développer un portefeuille commercial et de fidéliser la clientèle, dans le respect de la stratégie de l'entreprise.

### MODALITÉ DE FORMATION :

Alternance avec un rythme d'un jour de formation et 4 jours en entreprise

### MOYENS ET MODALITES PEDAGOGIQUES :

Salle équipée (tableau, connexion internet)  
Plateforme LMS avec classe virtuelle pour la partie à distance  
Supports pédagogiques numériques et imprimés  
Apports théoriques et pratiques  
Accompagnement individualisé (suivi en entreprise et tutorat pédagogique)



### PREREQUIS, MODALITES D'ACCES & DUREE :

Niveau 4 (Bac ou équivalent) ou expérience professionnelle significative dans le commerce ou la vente.

Entretien et test de positionnement

400 heures – Formation hybride

### EQUIVALENCE ET PASSERELLE :

Équivalences : Il n'existe pas d'équivalences pour ce titre professionnel.

Passerelle :

Dans le cadre d'une demande de passerelle, vous devrez vous rapprocher de l'établissement délivrant le diplôme visé afin de connaître ses conditions d'admission.

Notre centre de formation pourra vous accompagner dans cette démarche si vous le souhaitez.

Le TP NTC permet d'accéder à plusieurs parcours de poursuite d'étude ou de spécialisation :

- Bachelor Business Management
- Bachelor Chargé de développement commercial

Cette liste n'est pas exhaustive. Il existe d'autres poursuites possibles.

### CERTIFICATION ET MODALITES D'EVALUATION :

Évaluation tout au long du parcours de formation :

- Quiz, cas pratiques et mises en situation professionnelles
- Travaux de groupe et simulations de négociations

Examen final : dossier professionnel, mise en situation, entretien avec jury.

Certification délivrée par le Ministère du travail après validation des 3 blocs de compétences :

- CCP 1 : Prospecter et négocier une solution technique
- CCP 2 : Gérer et développer la relation client
- CCP 3 : Piloter l'activité technico-commerciale

*La validation partielle des blocs est possible. Elle est possible dans la limite de la durée de validité du titre, des informations complémentaires vous seront communiquées par l'équipe pédagogique en fin de parcours.*

### PROGRAMME :

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et rendre compte
- Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente en assurant le suivi de ses ventes
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client
- Création site web, E-Commerce (WordPress)

### COMPETENCES PEDAGOGIQUES :

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en capacité de :

- Prospecter et développer la clientèle sur un secteur géographique ou un marché
- Concevoir et négocier une solution technique et commerciale adaptée aux besoins du client
- Gérer et suivre les relations clients dans une logique de fidélisation
- Mettre en œuvre une veille commerciale

### DÉBOUCHÉS :

Négociateur technico-commercial - Commercial terrain ou en agence

Responsable de secteur – Chargé de clientèle

### ACCESSIBILITE :

Nous nous efforçons d'accueillir les personnes en situation de handicap dans les meilleures conditions possibles. Néanmoins, nos locaux ne permettent pas encore l'accès aux personnes à mobilité réduite (absence d'accès adapté aux fauteuils roulants). Pour toute question ou besoin d'adaptation, nous vous invitons à nous contacter afin d'envisager des solutions personnalisées.

### PRIX DE LA FORMATION :

8300 € - Contrat d'apprentissage

4000 € – Autre statut (en initial, pour les demandeurs d'emploi, pour les particuliers)

### CONTACT :

[contact@skilloraconseils.fr](mailto:contact@skilloraconseils.fr)