



ARTEK GROUP

Document remis au stagiaire avant son inscription
(Article L 6353-8 du code du travail)

TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL NIVEAU 5 – BAC+2

Code de la fiche : RNCP39063

Formacode : 34581 : Technico-commercial, 34572 :

Négociation grand compte, 34593 : Prospection vente

Code(s) ROME : D1402, D1406, D1407

Code NFS : 312t (Commerce, vente)

MINISTÈRE DU TRAVAIL ET DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION DATE
D'ENREGISTREMENT : 16/05/2024 / VI - DATE DE MAJ 18/11/2024



PRÉSENTATION

Le Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial forme des professionnels capables de prospecter, négocier, et vendre des solutions techniques adaptées aux besoins de leurs clients, tout en consolidant l'expérience client. Cette formation de niveau Bac+2, enregistrée au RNCP le 16/05/2024, vise à développer des compétences commerciales et techniques clés dans un environnement en constante évolution.

OBJECTIFS ET PROGRAMME

À l'issue de la formation le titulaire en titre **sera capable** :

CCP1. Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché.
- Organiser un plan d'actions commerciales.
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation.
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

PRÉREQUIS

Pour accéder à cette formation, les conditions suivantes doivent être remplies :

- Âge minimum : avoir au moins 18 ans à la date d'entrée en formation.
- Admission : avoir satisfait aux questionnaires d'admission liés à la formation.

PUBLIC CIBLE

Cette formation est destinée aux professionnels et aux futurs professionnels évoluant dans les domaines de la vente et du management.

CCP2. 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

NOS POINTS FORTS

En plus du programme standard et selon les besoins de chaque apprenant, la formation offre :

- Accompagnement personnalisé : Un suivi dédié pour la réalisation du dossier professionnel, essentiel à la certification.
- Examen blanc : Une préparation pratique et ciblée aux épreuves finales, afin de maximiser vos chances de réussite.
- Aide à l'insertion professionnelle : Un appui spécifique pour la recherche d'emploi ou la reconversion, incluant des conseils sur le CV, la lettre de motivation et la préparation aux entretiens.
- Formation flexible et adaptée : Grâce au format e-learning, vous pouvez apprendre à votre rythme, en conciliant formation et obligations personnelles ou professionnelles.
- Réseau professionnel : Possibilité de bénéficier d'un accès à un réseau d'entreprises partenaires pour optimiser vos opportunités de stage ou d'alternance.
- Mise en pratique renforcée : Études de cas concrètes et ateliers interactifs pour appliquer directement les concepts appris.

DURÉE

La formation s'étend sur une durée de 12 mois, représentant un total de 1 680 heures, dont 455 heures dispensées en centre de formation et 1 225 heures en entreprise.

L'emploi du temps est flexible et personnalisé, comprenant une journée hebdomadaire dédiée à l'e-learning, le reste du temps étant consacré à l'activité en entreprise.

CATÉGORIE ET BUT

La catégorie prévue à l'article L.6313-1 est : Les actions de formation par apprentissage, au sens de l'article L. 6211-2. du code du travail

Le but de l'action de formation prévue par Article L6313-3 est de favoriser l'adaptation des travailleurs à leur poste de travail, à l'évolution des emplois ainsi que leur maintien dans l'emploi et de participer au développement de leurs compétences en lien ou non avec leur poste de travail. Elles peuvent permettre à des travailleurs d'acquérir une qualification plus élevée ;

DÉLAIS D'ACCÈS

Accès possible à la formation dans un délai de 7 jours postérieure à la signature de la convention de formation et/ou de 15 jours postérieure à la signature de la convention de formation permettant le respect du délai de rétractation du client particulier.

(Dans la limite des places et dates de sessions disponibles, pour plus d'informations contactez le référent Pédagogique dans la rubrique "contact")

MODALITÉS D'ACCÈS

Chaque demande de formation devra être faite par mail ou via le formulaire « contact » de notre site internet : www.artekgroup.fr

Dans un premier temps, une fiche de renseignement (contenant le recueil de vos besoins, un test de positionnement, ainsi que la validation des pré requis (si existant) de la formation vous sera envoyé, à nous retourner dûment rempli et signé.

A réception, notre service programme, puis réalise un entretien téléphonique/ou en visioconférence avec votre référent pédagogique afin d'établir une formation personnalisée qui prend en compte vos attentes, vos préférences et vos contraintes (Niveau, Rythme, Motivation,etc.)

Lors de cet entretien, les modalités de déroulement et de sanction de la formation, le ou les objectifs, les connaissances et les compétences acquises, les sources de financement, etc..., sont précisés.

Une proposition vous sera ensuite transmise contenant votre programme de formation
avec votre itinéraire pédagogique et votre convention de formation
(CGU,CGV,Règlement intérieur)

ACCESSIBILITÉ

La formation est ouverte à tout public et toutes les situations de handicap seront prises en compte dans la limite des compétences, des moyens humains et matériels proposés dans le cadre de la formation dispensée.

Si ARTEK GROUP ne dispose pas des moyens matériels, techniques et humains pouvant répondre à la demande du (de la) bénéficiaire en situation de handicap, alors ce(tte) dernier(ère) sera orienté(e) soit vers le référent handicap d'ARTEK GROUP soit vers un organisme partenaire du réseau d'ARTEK GROUP.

N'hésitez pas à contacter le référent Handicap d'ARTEK GROUP, (voir rubrique "contact")

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation propose un parcours adapté, combinant e-learning, sessions de cours en classe virtuelle et un programme personnalisé répondant aux besoins de l'apprenant et de l'entreprise.

- Entrées et sorties flexibles tout au long de l'année.
- Emploi du temps sur mesure pour s'adapter aux contraintes individuelles.
- Cours dispensés à distance pour une meilleure accessibilité.
- Une session d'examen annuelle, accessible dès que vous êtes prêt(e).

Méthodes pédagogiques : Études de cas, simulations, vidéos interactives, ateliers pratiques.

Moyens pédagogiques : Plateforme e-learning, outils de visioconférence, accès à une base documentaire en ligne.

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Les ressources pédagogiques mises à disposition dans le cadre de la formation au Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial incluent :

- Contenu de formation téléchargeable* :
 - Supports de cours détaillés au format PDF.
 - Guides pratiques et fiches techniques en lien avec les compétences à acquérir.
 - Modèles et exemples de documents commerciaux (propositions, devis, rapports).
- Contenu interactif :
 - Modules d'apprentissage interactifs avec quiz intégrés.
 - Études de cas immersives pour travailler sur des scénarios réels.
 - Vidéos pédagogiques explicatives et tutoriels techniques.
- Plateforme e-learning dédiée :
 - Accès 24/7 à un espace en ligne pour consulter les ressources, échanger avec les formateurs, et suivre sa progression.
 - Outils collaboratifs pour partager et commenter les travaux avec d'autres apprenants.

*Merci de nous envoyer un e-mail afin de recevoir le programme de formation détaillé.

MOYENS TECHNIQUES

Moyens techniques (distanciel) : Plateforme de formation dédiée, support technique disponible.

LE FORMATEUR / LA FORMATRICE

Le CV, Diplôme, expérience des Formateurs(trices) sont disponibles en nous adressant un mail à l'adresse suivante : contact@artekgroup.fr

Notre organisme de formation – CFA : ARTEK GROUP s'assure que tous les formateurs(trices) dispensant la formation ont l'expérience, les qualités, et/ou les diplômes requis pour former nos stagiaires.

Nous accompagnons également tous nos formateurs(trices) dans l'entretien et le développement de leurs compétences.

INDICATEURS CLÉS

- Nombre de stagiaires : 5
- Taux de satisfaction : 98 %
- Taux d'assiduité : 60 %
- Taux de réussite : 60 %
- Taux de recommandation : 60 %
- Taux d'insertion professionnelle : 20 %
- Taux de poursuite d'études : 0 %
- Taux d'abandons : 20 %
- Taux d'interruption de contrat d'apprentissage : 20 %

Donnée mise à jour le 09/04/2025 par ARTEK GROUP

ACCOMPAGNEMENT ET SUIVI DU STAGIAIRE

Le formateur(trice) prévoit systématiquement des temps d'accompagnements individuels pour faciliter la progression de chaque stagiaire.

Les compétences et qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation :

Monsieur GUIDOT Lucas sera votre principal interlocuteur pour toutes questions relatives au bon déroulement de votre formation. Ayant pour parcours professionnel durant plus de deux ans un poste de responsable Pédagogique, il saura vous assister dans toutes phases du parcours de votre formation.

(⚠ si FOAD) Les modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné ou assisté; Les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes :

Le stagiaire bénéficie d'une assistance et d'un accompagnement tout au long de la formation via un support disponible par téléphone au 01.83.90.12.11, e-mail contact@artekgroup.fr. Le stagiaire est assisté et accompagné par son formateur qu'il peut joindre par téléphone, e-mail, ou via la plateforme ARTEKGROUP.

Le stagiaire peut accéder à une base de connaissances en ligne présentant des articles d'aide pour chaque question fréquente. L'assistance est disponible dès la validation du dossier de formation et jusqu'au remplissage de l'enquête de satisfaction à froid postérieure à la formation.

Les délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action, lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate :

Délais d'assistance téléphonique : immédiat du Lundi au Vendredi de 9h00 à 17h00

Délais d'assistance par mail : 3 heures durant les horaires d'ouverture

Délais d'assistance formulaire : 3 heures durant les horaires d'ouverture

Délais d'assistance formateur : Immédiat durant les phases synchrones,

DISPOSITIF D'ÉVALUATION

- En début de formation : Test de positionnement.
- Pendant la formation : Quiz, études de cas, mises en situation.
- En fin de formation : Évaluation finale basée sur un projet professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les formations sont accessibles tout au long de l'année, avec deux sessions d'examen organisées par an.

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury composé de deux professionnels habilités par la DREETS (Directions Régionales de l'Économie, de l'Emploi, du Travail et des Solidarités). L'évaluation repose sur :

- Les résultats des évaluations réalisées pendant le cursus, pour les candidats ayant suivi un parcours de formation.
- Un dossier professionnel, qui décrit et analyse les pratiques professionnelles du candidat.
- Une mise en situation professionnelle ou la présentation d'un projet préalablement réalisé, complétée si nécessaire par des modalités supplémentaires (entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement sur une production, etc.).
- Un entretien final devant le jury.

Après avoir obtenu un CCP (Certificat de Compétence Professionnelle), vous pouvez vous inscrire à une autre évaluation de CCP pour viser l'obtention du titre professionnel, sous réserve de respecter la durée de validité du titre.

Possibilité de valider des blocs de compétences individuellement : Non

Certification

Titre RNCP : Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial

Lien France Compétences : Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial

Niveau : 5 (Bac+2)

PASSERELLES ET POURSUITES D'ÉTUDES

Après avoir obtenu le Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial (Niveau 5 – Bac+2), plusieurs possibilités s'offrent à vous pour continuer vos études vers un niveau de qualification supérieur ou pour vous spécialiser dans un domaine connexe du secteur.

Il est notamment envisageable de poursuivre vers une formation de niveau 6, équivalente à un Bac+3, comme le Bachelor Responsable Commercial et Marketing ou le Titre Professionnel Responsable Commercial. Ces formations vous permettront d'approfondir vos compétences en stratégie commerciale, en management d'équipe et en développement d'affaires.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Les postes accessibles à l'issue de cette formation incluent :

- **Chargé d'affaires** : Responsable du développement commercial, il gère un portefeuille de clients et mène des négociations pour conclure des contrats importants.
- **Ingénieur commercial** : Alliant expertise technique et sens des affaires, il propose des solutions adaptées aux besoins des clients tout en assurant le développement des ventes.
- **Chargé de clientèle** : Interlocuteur privilégié des clients, il assure leur satisfaction en répondant à leurs besoins et en leur proposant des services ou produits adaptés.
- **Technico-commercial itinérant ou sédentaire** : Spécialiste des produits techniques, il conseille et vend des solutions aux clients, soit en se déplaçant sur le terrain (itinérant), soit depuis un bureau ou un point de vente (sédentaire).
- **Agent commercial** : Représentant commercial indépendant, il vend les produits ou services d'une ou plusieurs entreprises auprès d'une clientèle ciblée, en percevant une commission sur les ventes réalisées.

COÛT DE LA FORMATION

Le coût de la formation est déterminé en fonction des Niveaux de Prise en Charge (NPEC), qui varient selon la convention collective de l'entreprise où vous effectuerez votre alternance. Il s'élève à 8 302 euros. Ce montant est entièrement couvert par l'OPCO* dans le cadre d'un contrat d'alternance.

TVA non applicable conformément à l'article 261-4-4° du Code général des impôts.

* OPCO : Opérateur de Compétences, organisme chargé de financer l'apprentissage et d'accompagner les entreprises dans la formation professionnelle.

NOS MOYENS DE CONTACT



contact@artekgroup.fr



artekgroup.fr



01.83.90.12.11

Responsable Pédagogique

M. GUIDOT Lucas
contact@artekgroup.fr
01.83.90.12.11

Référent Handicap

M. GUIDOT Lucas
contact@artekgroup.fr
01.83.90.12.11

Référent Mobilité national/international

M. GUIDOT Lucas
contact@artekgroup.fr
01.83.90.12.11