

INTERNATIONAL
SADIO

MANÉ
INSTITUTE

Fiche Métier
NÉGOCIATEUR
TECHNICO-COMMERCIAL
(NTC)

RNCP 39063

certification de **niveau 5** (équivalent Bac+2)



Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification Qualiopi a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE



Certificat n° 101412-4

Certifopac atteste que les prestations de SAS Formopost ont été évaluées et jugées conformes aux exigences du référentiel national qualité et du programme de certification CERTIFOPAC au titre des actions de formation et formation par alternance.

Fiche Métier

NÉGOCIATEUR

TECHNICO-COMMERCIAL (NTC)

RNCP 39063

Le **Titre Professionnel (TP) Négociateur Technico-Commercial** est une certification de **niveau 5** (équivalent Bac+2). Dans le respect de la politique commerciale de son entreprise, le Négociateur Technico-Commercial élabore une stratégie de prospection, négocie des solutions techniques et commerciales personnalisées et assure le suivi de la relation client pour favoriser la fidélisation.

Missions Principales

Le métier s'articule autour de deux grandes activités types :

1. Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- **Veille commerciale** : analyser en continu le marché, la concurrence, les évolutions technologiques (notamment les technologies vertes) et réglementaires.
- **Plan d'actions** : concevoir et organiser un plan commercial adapté au secteur défini, en accord avec la hiérarchie.
- **Prospection** : Identifier des "personas" (profils types), prospecter via divers canaux (physiques ou à distance) en utilisant des outils d'IA et de CRM, et susciter l'intérêt des prospects.
- **Analyse de performance** : suivre les indicateurs clés (KPI), identifier les écarts entre les objectifs et les résultats, et proposer des mesures correctives.

2. Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- **Conception de l'offre** : élaborer des propositions sur-mesure, techniquement réalisables, rentables et éco-responsables.
- **Négociation** : mener des entretiens de vente en adoptant une posture d'expert-conseil, traiter les objections et conclure l'affaire.
- **Gestion de la relation client** : assurer le suivi de la mise en œuvre, garantir la satisfaction client et optimiser l'expérience globale pour fidéliser le portefeuille.

Contexte et Conditions d'Exercice

- **Environnement de travail** : l'activité s'exerce sur site, en télétravail ou directement chez les clients. Elle nécessite de fréquents déplacements et parfois des nuitées hors domicile.
- **Outils et technologies** : utilisation quotidienne de l'IA (pour l'analyse de données et l'actualisation des personas), des outils CRM, e-CRM et de marketing automation.
- **Soft Skills** : excellente communication (écrite et orale), capacité d'écoute active, adaptabilité (notamment face aux situations de handicap) et orientation vers le développement durable.
- **Langues** : la maîtrise de l'anglais (niveau B2 recommandé) peut être requise selon le contexte de l'entreprise.

Poursuite d'études : niveau 6

- **TP Responsable de Développement Commercial** : afin d'accentuer l'aspect "croissance" et stratégie de vente.
- **TP Responsable d'Unités marchandes** : une suite directe pour gérer des centres de profits plus importants.

Débouchés Professionnels

Les titulaires de ce titre peuvent accéder à des postes tels que :

- Technico-commercial / Commercial B2B.
- Chargé d'affaires / Responsable d'affaires.
- Business Développeur.
- Gestionnaire de comptes (Key Account Manager / Sales Account Executive).

Formation associée

Ce métier est accessible via un parcours de **formation de 406 heures** débouchant sur un **Titre Professionnel**. La formation inclut la préparation d'un dossier professionnel, une mise en situation professionnelle et un entretien technique devant un jury.

Pré-requis

1. Niveau d'études et expérience

Plusieurs profils pour intégrer la formation NTC.

- *Profil A* : être titulaire d'un diplôme de Niveau 4 (Baccalauréat), qu'il soit général, technologique ou professionnel.
- *Profil B* : avoir un niveau 4 (avoir suivi la classe sans forcément avoir obtenu le diplôme).
- *Profil C* : être titulaire d'un diplôme de Niveau 3 (CAP/BEP) complété par 2 ans d'expérience professionnelle, idéalement dans la vente ou un domaine technique.
- *Profil D* : pour certains organismes, l'accès est possible sans diplôme, sous réserve de valider des tests d'aptitude et de démontrer une forte motivation.

2. Compétences Techniques et Aptitudes

Le métier de technico-commercial demande un mélange spécifique de Soft Skills et de compétences de base :

- **Aisance relationnelle** : un goût prononcé pour le contact client, la persuasion et la négociation.
- **Bureautique** : une maîtrise correcte des outils informatiques (Pack Office, navigation internet) est indispensable pour la gestion de fichiers clients.
- **Mobilité** : le Permis B est très souvent exigé (ou en cours d'obtention), car le métier implique de nombreux déplacements en clientèle.
- **Langues** : un niveau correct en **Anglais** (souvent le niveau B2 est souhaité) peut être demandé selon le secteur technique visé (industrie, export, etc.).

3. Processus de sélection

L'entrée en formation ne se fait pas uniquement sur dossier ; elle comprend souvent :

1. **Tests de positionnement** : évaluation de votre niveau de français (orthographe, rédaction), de culture générale et parfois de logique commerciale.
2. **Entretien de motivation** : c'est l'étape cruciale. Vous devrez expliquer pourquoi vous choisissez le commerce "technique" plutôt que la vente classique. Le jury cherche des candidats capables de comprendre des produits complexes.
3. **Projet professionnel** : si vous êtes en reconversion, votre projet doit être cohérent et vous devez être prêt à assumer le rythme de la formation (souvent en alternance ou avec un stage intensif de 350 heures).

Option

CHARGÉ DE PROMOTION & MARKETING SPORTIF

Le dispositif privilégie une part importante dans l'immersion en club et/ou association, ce qui permet une bonne appréhension du métier et une excellente intégration dans les structures sportives et/ou associatives :

- Techniques de vente (prospector et négocier une proposition commerciale)
- Fidélisation de ses partenaires
- Mise en place d'un plan d'action
- Analyse des forces et faiblesse du club et/ou de l'association
- Stratégie du projet associatif
- Mécénat d'entreprises - Sponsoring
- Maîtrise des outils numériques.
- Comportement orienté client.

Compétences transverses

- Gestion associative
- Vente d'une offre de marketing sportif
- Communication interpersonnelle
- Utilisation PAO