

**talía**

L'école en ligne qui  
trouve ton **alternance**

GARANTIE à 100% d'être embauché

**TITRE PROFESSIONNEL  
NEGOCIATEUR (TRICE)  
TECHNICO-COMMERCIAL**

**BAC +2**

# L'école TALIA c'est quoi ?

- ✓ Une école digitale 100 % en ligne.
- ✓ Des formations 100 % en alternance.
- ✓ 100 % de prise en charge de votre formation.
- ✓ Étudiez où vous voulez, à votre rythme.
- ✓ Adaptez vos études à votre emploi.
- ✓ Plateforme e-learning accessible 7j/7 et 24h/24.





# Devenez Négociateur Technico-Commercial **100 % opérationnel**

Une formation concrète pour apprendre à vendre des solutions techniques et accompagner les clients de manière stratégique.

**BAC +2**

# Le rôle du **NTC**

## Métier stratégique et hybride

Le négociateur technico-commercial allie compétences techniques et commerciales pour accompagner la vente de produits complexes. Il joue un rôle clé dans les entreprises innovantes, en facilitant la compréhension entre équipes techniques et clients. Sa double expertise en fait un acteur stratégique pour répondre aux enjeux du marché.

## Analyse et solutions client

Grâce à sa connaissance approfondie des produits, il identifie les besoins spécifiques de chaque client. Il conçoit des solutions adaptées et personnalisées, tout en construisant une relation de confiance. Son approche commerciale repose sur l'écoute, l'analyse et la réactivité.

## Impact commercial direct

Par ses talents en négociation, il conclut des contrats bénéfiques pour l'entreprise et ses clients. Il contribue directement à la performance commerciale et à la fidélisation. Son rôle est essentiel dans le développement durable des entreprises technologiques.

# Programme **NTC**

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

- ✓ Assurer une veille commerciale
- ✓ Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- ✓ Prospecter un secteur défini Analyser ses performances,
- ✓ élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

## 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

# Les débouchés professionnelles ?

## Des opportunités concrètes après la formation

- Chargé(e) de Prospection Commerciale
- Responsable Commercial
- Consultant(e) en Stratégie de Vente
- Négociateur(trice) Technico-Commercial
- Responsable de la Relation Client
- Chef(fe) de Projet Commercial
- Responsable Marketing Opérationnel
- Responsable Marketing Opérationnel

# Le passage à l'examen

## EXAMEN EN SITUATION RÉELLE

Chez Talia, vos examens incluent des mises en situation professionnelles ou des présentations de projets pour évaluer vos compétences pratiques. Vous devrez également soumettre un dossier de vos travaux réalisés pendant la formation. Enfin, les résultats de vos évaluations précédentes, comme les tests et les devoirs, seront pris en compte pour une évaluation complète.



L'examen final se fait en présentiel, à Paris ou en région parisienne, sous la forme d'une soutenance orale face à un jury.

## Un suivi personnalisé tout au long du parcours pour vous mener jusqu'à la certification

Nous vous soutenons à chaque étape de votre parcours, pour que vous arriviez à l'examen prêt(e), confiant(e) et compétent(e).

- ✓ Préparations aux examens
- ✓ Suivi pédagogique personnalisé
- ✓ Mises en situation professionnelle
- ✓ Accompagnement sur votre dossier

# La rémunération en alternance

Année / Âge	Moins de 18 ans	18 – 20 ans	21 – 25 ans	26 ans et plus
1ère année de formation	Environ 486,49 €/mois (27 % du SMIC)	Environ 774,77 €/mois (43 % du SMIC)	Environ 954,95 €/mois. Entre 53 % du SMIC et 53 % du salaire minimum conventionnel	100 % du SMIC. Soit 1801,80 € ou le salaire minimum conventionnel
2ème année de formation	Environ 702,70 €/mois (39 % du SMIC)	Environ 918,92 €/mois (51 % du SMIC)	Environ 1099,10 €/mois. Entre 61 % du SMIC et 61 % du salaire minimum conventionnel	100 % du SMIC. Soit 1801,80 € ou le salaire minimum conventionnel correspondant
3ème année de formation	Environ 990,99 €/mois (55 % du SMIC)	Environ 1207,65 €/mois (67 % du SMIC)	Environ 1405,40 €/mois. Entre 78 % du SMIC et 78 % du salaire minimum conventionnel	100 % du SMIC. Soit 1801,80 € ou le salaire minimum conventionnel correspondant

## Ils ont recruté nos apprentis



Doctolib



LACOSTE

SFR



Tripadvisor



facebook

MANGO

LES RAFFINEURS

# Le contrat d'apprentissage

Entre 17 et 29 ans

**BACCALAURÉAT ?**

Pas besoin du Bac pour intégrer la formation NTC

## Durée

2 ans

## Langue

Français

## Rémunération

De 43 à 100 % du SMIC

## Tarifs

0€, prise en charge par l'OPCO

## Accessibilité

Adaptée aux publics en situation de handicap

## Formation

RNCP 39063

## Compétences et Qualification des Formateurs

Nos formateurs sont des experts reconnus. Ils possèdent une solide expérience en tant que consultants et formateurs, avec un minimum de 5 ans dans le domaine. Leur expérience variée leur permet d'apporter une expertise précieuse à nos étudiants.

## Modalités techniques d'accompagnement

La formation est entièrement en ligne, accessible 24h/24 via notre plateforme e-learning, avec des vidéos, cours, quiz et études de cas.

Les formateurs assurent des sessions hebdomadaires en visioconférence pour suivre les progrès et répondre aux besoins des étudiants via messagerie instantanée.

# Une question ? Contactez-nous !



ecole\_talia



talia.fr



ecole\_talia

ÉCOLE TALIA – PLATEAU TECHNIQUE  
70 RUE RIVAY, 92300 LEVALLOIS-PERRET  
01 87 66 26 74 / PEDAGOGIE@TALIA.FR  
SIRET : 908 805 690 00017 – NDA : 11 75 64 86 775