

talía

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

GARANTIE à 100% d'être embauché

RNCP 39063

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

BAC +2



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

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.



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

Méthodes pédagogique

DIFFERENTES METHODES

La formation repose sur plusieurs méthodes pédagogiques complémentaires : la méthode expositive, transmissive ou magistrale, la méthode démonstrative, la méthode active dite de découverte, ainsi que la méthode expérientielle, pour une mise en pratique efficace des savoir-faire.

PERIODE DE FORMATION

Plusieurs rentrées dans l'année:

JANVIER

AVRIL

JUIN

SEPTEMBRE

NOVEMBRE

Les modalités d'évaluations

Un apprentis en CFA qui vise un titre RNCP doit impérativement valider tous les blocs de compétences définis dans le référentiel de certification:

- Validation progressive : Chaque titre RNCP est composé de plusieurs blocs de compétences. L'apprenti peut les valider séparément, mais doit les compléter intégralement pour obtenir la certification.
- Possibilité de capitalisation : Si l'apprenti valide certains blocs mais pas l'ensemble du titre, il peut conserver les blocs acquis et les compléter ultérieurement.
- Évaluation conforme au référentiel : Les compétences sont évaluées selon des critères précis définis dans le référentiel du titre visé.
- Reconnaissance officielle : Une fois tous les blocs validés, l'étudiant obtient la certification, reconnue par l'État et valorisable sur le marché du travail.

Mise en Situation Professionnelle

Mise en situation (6 h 30)

L'épreuve commence par une partie écrite de 4 h fondée sur une étude de cas dans une entreprise fictive. Le candidat sélectionne un contexte parmi deux proposés, complète un tableau de bord, analyse les résultats, conçoit un diaporama de 10 à 12 slides et rédige une proposition technique et commerciale. Le jury consulte ensuite les travaux avant l'oral.

Mise en situation orale (2 h 30)

Après 30 minutes de préparation, le candidat présente pendant 15 minutes son analyse du tableau de bord, puis échange 15 minutes avec le jury. Il réalise ensuite une prospection téléphonique de 15 minutes afin d'identifier un interlocuteur et obtenir un rendez-vous, puis mène un entretien commercial de 60 minutes pour négocier sa proposition. La séquence se termine par 15 minutes d'échange sur la négociation.

Entretien technique (50 min)

Le candidat analyse une matrice SWOT fournie (20 min), en présente les éléments clés pendant 15 minutes, puis échange 15 minutes avec le jury.

Questionnement à partir de productions (1 h)

Sur la base d'un document et d'un diaporama préparés en amont, le candidat présente pendant 30 minutes sa veille commerciale, son plan d'actions commerciales et sa gestion de la relation client, puis répond durant 30 minutes aux questions du jury.

Entretien final (10 min)

Un échange autour du dossier professionnel clôt l'évaluation.

Durée totale : 8 h 30.

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

Les débouchés professionnelles ?

Des opportunités concrètes après la formation

- Technico-commercial
 - Chargé d'affaires
- Responsable grands comptes
 - Responsable d'affaires
 - Chargé clientèle B2B
- Chargé de développement commercial
 - Commercial B2B
 - Business developer
- Sales account executive
 - Key account manager

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.

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 étudiants



Doctolib



LACOSTE

SFR



Tripadvisor



facebook

MANGO

LES RAFFINEURS

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