

# NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL - NTC

TITRE HOMOLOGUE MINISTERE DE L'EMPLOI - NIVEAU III (BAC+2)



MINISTRE DE  
DU TRAVAIL, DE L'EMPLOI,  
DE LA FORMATION  
PROFESSIONNELLE  
ET DU DIALOGUE SOCIAL



TECHNICO-COMMERCIAL DE BIENS ET DE SERVICES  
POUR  
LES PARTICULIERS ET LES ENTREPRISES

## CERTIFICATION ET OBJECTIFS DE FORMATION

TITRE PROFESSIONNEL DE NIVEAU III (BAC+2)  
ET/OU CERTIFICAT DE COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES (CCP)

### CCP1 : PROSPECTER, PRESENTER ET NEGOCIER UNE SOLUTION TECHNIQUE

- Prospecter un secteur géographique défini
- Détecter un besoin, le définir et concevoir une solution technique
- Négocier une proposition commerciale et conclure la vente
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle

### CCP2 : GERER ET OPTIMISER L'ACTIVITE COMMERCIALE SUR UN SECTEUR GEOGRAPHIQUE DETERMINE

- Etudier l'état du marché pour adapter l'offre commerciale
- Organiser un plan d'action commerciale en cohérence avec les besoins du marché
- Faire le bilan de son activité commerciale et rendre compte à sa hiérarchie

## STATUT

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION  
POSSIBILITÉ D'OBTENIR LE TITRE PAR UNE DÉMARCHE DE VALIDATION DES ACQUIS  
DE L'EXPÉRIENCE (VAE), DANS LE CADRE D'UN CONGÉ INDIVIDUEL DE FORMATION  
(CIF) OU D'UN PLAN DE FORMATION

## LE MÉTIER

Le négociateur technico-commercial a pour mission la prospection et le développement du chiffre d'affaires, il cible les prospects potentiels, organise son emploi du temps et effectue des visites de prospection. Il optimise la fiabilité du fichier commercial et participe à l'élaboration du « mix marketing ». Il contribue à l'amélioration des documents nécessaires à la vente, élabore et négocie une offre commerciale. Il établit une stratégie de développement et de gestion d'un secteur et gère et optimise le portefeuille clients. Il adopte un comportement personnel intégrant la dimension écologique. Il exerce son activité en autonomie, dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et sous la responsabilité de la direction commerciale ou du dirigeant de l'entreprise. L'emploi nécessite des déplacements fréquents. Il s'adapte aux contraintes et horaires des entreprises qu'il visite.

CONTACT@G5.FR

04 76 00 70 95

