

# NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL - NTC EN HABITAT PERFORMANT ET ENERGIES RENOUVELABLES

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



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

### OPTION HABITAT PERFORMANT ET ENERGIES RENOUVELABLES :

- Informer le client sur le contexte énergétique du bâtiment
- Étudier et dimensionner les solutions proposées et adaptées au besoin de l'acheteur
- Conseiller et orienter la clientèle, vers les solutions techniques les plus pertinentes pour un habitat performant et respectueux de l'environnement

## STATUT

CONTRAT ET PÉRIODE 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, gère et optimise le portefeuille clients. Il adopte un comportement personnel intégrant la dimension écologique.

Le NTC en habitat performant et énergies renouvelables, a pour mission la prospection et le développement du chiffre d'affaires dans les domaines du bâtiment. C'est un technicien polyvalent destiné à exercer indifféremment en sédentaire ou en itinérant.

Il adapte l'offre aux attentes de la clientèle en alliant à la fois des compétences commerciales et des savoirs techniques, législatifs et environnementaux. Il présente et négocie une solution technique durable.

CONTACT@G5.FR

04 76 00 70 95



www.G5.fr