MÉTIER VISION
SIRET : 943 504 498 00016 – CODE NAF : 8559A
N° TVA – RCS Melun 943 504 498
9 boulevard de l'Europe, 77380 Combs-la-Ville – France
NDA : 11770970977
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État

TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

FORMATION MIXTE · 360 H À DISTANCE + 100 H EN PRÉSENTIEL

Parcours diplômant – Titre professionnel de niveau 5
RNCP 39063 – Code diplôme : 36T31203
Certificateur : Ministère du Travail – Date d'enregistrement : 10/06/2024 – Date d'échéance de l'enregistrement : 10/06/2029

Durée de la formation	460 heures de formation sur 12 mois, dont 360 h à distance (FOAD) et 100 h en présentiel. Rythme : 4 jours en entreprise et 1 journée de formation par semaine (7 h), complétée par 3 h de travail en autonomie accompagnée sur la plateforme, soit 10 h par semaine sur 46 semaines (hors congés).
Pour qui	Tout public
Modalités de la formation	Mixte (360 h à distance + 100 h en présentiel)
Validation de la formation	Titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT) Négociateur Technico-Commercial, délivré par le ministère du Travail. Validation partielle possible par blocs de compétences (CCP).
Prix	9 500 € net de taxes *En contrat d'apprentissage, le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise selon le niveau de prise en charge fixé pour le titre ; l'éventuel reste à charge est communiqué à l'employeur avant la signature du contrat. Aucun frais n'est demandé à l'apprenti.*
Types d'emploi accessibles	Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des négociateurs technico-commerciaux pour leur développement. Technico-commercial, chargé d'affaires, responsable grands comptes, responsable d'affaires.

DESCRIPTION DE LA FORMATION

Le négociateur technico-commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini, dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise.

Il élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.

Il prospecte à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Il conçoit et négocie des solutions techniques de produits ou de prestations de service.

Les méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation sont adaptables aux publics en situation de handicap.

PRÉ-REQUIS

Remplir l'une des conditions suivantes :

- Être titulaire d'un baccalauréat ou d'un diplôme de niveau 4.
- Ou être titulaire d'un diplôme de niveau 3 et justifier de 2 ans d'expérience professionnelle.
- Ou avoir un niveau seconde ou première et justifier de 2 ans d'expérience professionnelle.

Matériel nécessaire : un ordinateur ou une tablette et une connexion Internet.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Prise de contact sur le site internet, par mail ou par téléphone. L'analyse du besoin, la présentation du programme de formation et le test de positionnement ont lieu avant l'entrée en formation (envoi par mail et/ou échange téléphonique).
- Après analyse de ces éléments et validation des objectifs de formation, nous pouvons vous pré-inscrire au sein du CFA et vous aider à trouver une entreprise d'accueil. Dans l'attente, vous avez accès au CFA MÉTIER VISION (espace personnel, plateforme pédagogique, cours, équipes pédagogiques…).
- Après validation d'une entreprise partenaire, nous finalisons l'inscription et vous envoyons le CERFA, la convention d'apprentissage, le livret d'apprentissage, le livret d'accueil et le règlement intérieur.
- Pour suivre la formation dans le cadre de la formation continue : avoir 18 ans révolus et disposer d'une expérience professionnelle ou avoir terminé sa scolarité depuis au moins un an.
- Entrées possibles tout au long de l'année, sous réserve des places disponibles.
- Délai d'accès : 14 jours entre la validation de l'inscription et l'entrée en formation.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- assurer une veille commerciale et analyser son marché ;
- concevoir et organiser un plan d'actions commerciales omnicanal ;
- prospecter un secteur défini, à distance et physiquement ;
- analyser ses performances et mettre en œuvre des actions correctives ;
- représenter l'entreprise et valoriser son image, notamment sur les réseaux sociaux ;
- concevoir et négocier une proposition technique et commerciale adaptée aux besoins du client ;
- réaliser le bilan de son activité, rendre compte et optimiser la relation client.

La formation prépare au titre professionnel de niveau 5 (équivalent BTS ou DUT) Négociateur Technico-Commercial. Possibilité d'obtenir, en validation partielle, des certificats de compétences professionnelles (CCP) :

- **CCP1** (RNCP39063BC01) : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
- **CCP2** (RNCP39063BC02) : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

LES CONTENUS PÉDAGOGIQUES

Période d'intégration (14 h) : présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation.

CCP1 (RNCP39063BC01) : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre — 196 h

CP1 : Assurer une veille commerciale — 56 h

- Assurer une veille commerciale
- Les types de veille
- Développer la veille collaborative
- Communication média et hors média
- Gérer la e-réputation
- Les réseaux sociaux
- Les fondements du marketing
- Les outils d'analyse
- La notion de marketing stratégique
- Le marché
- Le produit et le service
- La typologie des clients et le comportement d'achat
- L'analyse du marché
- La RSE – responsabilité sociétale de l'entreprise
- La culture d'entreprise
- La non-discrimination

CP2 : Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales — 56 h

- Le plan d'action commerciale
- Déterminer et analyser les objectifs commerciaux
- Segmenter le marché
- La segmentation du portefeuille client
- La politique commerciale
- Les actions commerciales
- Les techniques de marketing opérationnel
- L'organisation du temps
- Le CRM
- La démarche éco-responsable

CP3 : Prospecter un secteur défini — 49 h

- La prospection
- Prospecter sur un secteur géographique
- La prospection à distance
- Prospection à distance : le fichier client
- La prospection physique

CP4 : Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre les actions correctives — 35 h

- Analyse des performances
- Mise en place des actions correctives
- Les indicateurs clés de performance (KPI)
- Communication avec la hiérarchie

CCP2 (RNCP39063BC02) : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client — 196 h

CP5 : Représenter l'entreprise et valoriser son image — 28 h

- La politique commerciale et les valeurs d'entreprise
- Communication sur les réseaux sociaux
- La e-réputation

CP6 : Concevoir une proposition technique et commerciale — 42 h

- Identification des besoins client
- Réaliser une démonstration lors d'une manifestation commerciale
- Concevoir une solution technique et commerciale adaptée

CP7 : Négocier une solution technique et commerciale	56 h

- La négociation
- La négociation du prix
- Les étapes de la vente
- Analyser l'entretien de vente et améliorer ses performances

CP8 : Réaliser un bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte	35 h

- Calculs commerciaux
- Les tableaux de bord commerciaux
- Tutoriels Excel
- Rendre compte à sa hiérarchie

CP9 : Optimiser la gestion de la relation client	35 h

- La gestion de la relation client
- Mise en œuvre des solutions optimales de l'offre
- CRM et outils de la relation client
- Collaboration interne
- Anticipation des besoins client

En complément de la formation

- Accompagnement et préparation à la certification (dossier professionnel, examens blancs) (40 h).
- Sensibilisation au développement durable dans le secteur professionnel visé (7 h).
- Module de techniques de recherche d'emploi (7 h).

Répartition des heures

Période d'intégration (objectifs, environnement professionnel, adaptation du parcours)	**14 h**
CCP1 – Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre	**196 h**
CCP2 – Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client	**196 h**
Accompagnement et préparation à la certification (dossier professionnel, examens blancs)	**40 h**
Sensibilisation au développement durable dans le secteur professionnel visé	**7 h**
Module de techniques de recherche d'emploi	**7 h**
Total (dont 360 h à distance et 100 h en présentiel)	**460 h**

DURÉE ET ORGANISATION

- Durée : 12 mois – 460 heures de formation.
- Répartition : 46 semaines de formation × 10 h = 460 h (hors périodes de congés).
- Chaque semaine : 1 journée de formation de 7 h (de 9 h à 17 h), dont le jour est défini avec l'entreprise d'accueil, et 3 h de travail en autonomie accompagnée sur la plateforme (exercices, cas pratiques, quiz, devoirs).
- Sur ces 460 h : 360 h à distance (FOAD) et 100 h en présentiel au centre de formation (9 boulevard de l'Europe, 77380 Combs-la-Ville), organisées sous forme de journées de formation (environ 14 journées) consacrées aux mises en situation, cas pratiques et examens blancs, selon le calendrier remis à l'entrée en formation.
- En contrat de professionnalisation ou en formation continue : même volume de 460 h ; le rythme est fixé dans la convention de formation en fonction de la situation du bénéficiaire.
- Les heures réalisées à distance sont tracées (temps de connexion, activités réalisées, présences aux classes virtuelles) et attestées dans le certificat de réalisation.

FORMATION À DISTANCE : ASSISTANCE ET SUIVI

Conformément à l'article D6313-3-1 du Code du travail, la partie de la formation réalisée à distance comprend :

- **Une assistance technique** assurée par le service support de la plateforme Mon Compte Learning (contact@moncomptelearning.fr ou rubrique « Assistance » de la plateforme) : réponse sous 24 heures ouvrées.
- **Une assistance pédagogique** assurée par les formateurs et référents pédagogiques de l'école, titulaires d'un diplôme de niveau 6 minimum ou justifiant d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle dans le domaine enseigné : réponse aux questions de l'apprenant sous 48 heures ouvrées, par mail (contact@metier-vision.fr), forum ou messagerie de la plateforme.
- **Des activités pédagogiques à distance** d'une durée de 360 heures : cours en ligne, vidéos, classes virtuelles (BigBlueButton), quiz, cas pratiques et devoirs corrigés.
- **Un suivi individualisé** : coaching personnalisé (au minimum une heure, puis à la demande selon les besoins de l'alternant), points d'étape réguliers avec le référent pédagogique et le maître d'apprentissage.
- **Des modalités de suivi et d'évaluation** : traçabilité des connexions et des activités réalisées, présences aux classes virtuelles, évaluations intermédiaires et relevés de notes.

ACCOMPAGNEMENT DE L'APPRENANT

En cas de difficulté rencontrée au cours de la formation ou en entreprise (problème avec l'employeur ou le maître d'apprentissage, absence, arrêt maladie, difficulté pédagogique, problème d'organisation ou toute autre situation pouvant avoir un impact sur le bon déroulement du parcours), l'apprenant bénéficie d'un accompagnement réactif et individualisé. Il peut contacter directement l'équipe pédagogique de l'école MÉTIER VISION par mail : contact@metier-vision.fr.

L'équipe pédagogique écoute la situation, conseille l'apprenant, l'oriente vers la personne compétente et recherche rapidement une solution adaptée, notamment lorsqu'une difficulté risque de perturber la continuité de la formation ou de l'apprentissage en entreprise.

LES ÉVALUATIONS QUI JALONNENT ET CONCLUENT LA FORMATION

Test de positionnement

QCM et test oral établi via une grille d'évaluation, avant l'entrée en formation.

Évaluation tout au long de la formation

Activités, quiz et QCM, cas pratiques, études de cas, devoirs corrigés, contrôle continu, évaluations par le maître d'apprentissage des compétences à développer, examen blanc et préparation du dossier professionnel et du dossier de production. Les évaluations en cours de formation (ECF), dont une session de rattrapage, sont réalisées en conditions réelles d'examen :

- **ECF1 (CCP1)** : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
- **ECF2 (CCP2)** : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client
- Livret de progression pédagogique et d'évaluation.
- Livret d'apprentissage et d'accueil.
- Prise en main de la plateforme avec le service qualité.
- Suivi téléphonique, par mail et en visioconférence avec les référents pédagogiques/formateurs tout au long de la formation.
- Attestation de fin de formation et certificat de réalisation.

Examen final (session de validation du titre)

Les candidats sont évalués par un jury de professionnels qui se prononce sur l'attribution du titre professionnel à partir des éléments suivants :

- Une mise en situation professionnelle de 6 h 30, à partir d'une étude de cas située dans une entreprise fictive : une partie écrite de 4 h (analyse du contexte et rédaction d'une proposition technique et commerciale), puis une partie orale de 2 h 30 (préparation, négociation simulée et échange de 15 min avec le jury).
- Un entretien technique de 50 min, après la mise en situation professionnelle.
- Un entretien final avec le jury, s'appuyant sur le dossier professionnel (DP) et sur les résultats des évaluations passées en cours de formation.

Les modalités détaillées figurent dans le référentiel de certification du titre (fiche RNCP 39063). En cas de réussite partielle, le candidat obtient le ou les CCP validés et peut se présenter aux CCP manquants lors de sessions ultérieures, dans la limite de la durée de validité du titre.

MODALITÉS, MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Modalités de la formation

- Formation mixte avec périodes d'apprentissage.
- Formation via une plateforme pédagogique assortie d'un accompagnement individualisé (360 h).
- Formation en présentiel au centre de formation (9 boulevard de l'Europe, 77380 Combs-la-Ville) (100 h).

Moyens pédagogiques

- Accès à une plateforme pédagogique offrant une bibliothèque de contenus de formation illimitée (partie FOAD).
- Accès à des locaux de formation pendant les heures de présentiel.
- Heures en présentiel assurées par un formateur expert du domaine commercial (100 h).
- Mise en pratique, cas pratiques, mises en situation.

Méthodes d'apprentissage

- Apport théorique sur la plateforme « moncomptelearning.fr ».
- Formation en ligne et en présentiel accompagnée de formateurs expérimentés.
- Études de cas pratiques.
- Mise en pratique concrète des apports théoriques pendant l'apprentissage.
- Formation en présentiel animée par des formateurs experts : mises en situation, cas pratiques.

Équipe pédagogique

- Référents et assistantes pédagogiques.
- Formateurs spécialisés dans le domaine professionnel, titulaires d'un diplôme de niveau 6 minimum ou justifiant d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle dans le domaine enseigné.
- Responsable de formation.
- Direction de centre.

CERTIFICATION

Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules :

- **CCP1** – bloc de compétences RNCP39063BC01 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre.
- **CCP2** – bloc de compétences RNCP39063BC02 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client.

À partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter aux autres CCP pour obtenir le titre professionnel, dans la limite de la durée de validité du titre. L'ensemble des modules (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT) de Négociateur Technico-Commercial.

DÉBOUCHÉS, SUITES DE PARCOURS ET ÉQUIVALENCES

Débouchés : Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des négociateurs technico-commerciaux pour leur développement. Technico-commercial, chargé d'affaires, responsable grands comptes, responsable d'affaires.

Suites de parcours : Poursuite d'études possible vers une certification de niveau 6 dans le domaine commercial (responsable de développement commercial, chargé d'affaires…). Évolution vers des fonctions de responsable grands comptes, responsable d'affaires ou responsable de secteur.

Équivalences et passerelles : les blocs de compétences (CCP) acquis restent valables dans la limite de la durée de validité du titre. Les passerelles éventuelles sont consultables sur la fiche RNCP 39063 de France Compétences (www.francecompetences.fr).

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP (PSH)

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours (adaptation du rythme, des supports et des modalités d'évaluation, demande d'aménagement des épreuves de certification). Le référent handicap de l'établissement est joignable à l'adresse contact@metier-vision.fr.

INDICATEURS DE RÉSULTATS

Taux d'obtention de la certification	En cours de consolidation (nouvelle certification)
Taux de satisfaction des apprenants	Disponible sur le site internet de l'école
Taux de satisfaction des entreprises	Disponible sur le site internet de l'école
Taux d'insertion en emploi à 6 mois (InserJeunes)	En cours de consolidation (nouvelle certification)
Taux d'interruption en cours de formation	En cours de consolidation (nouvelle certification)
Taux de poursuite d'études	En cours de consolidation (nouvelle certification)

Les indicateurs sont mesurés à chaque fin de session et publiés sur le site internet de l'école. Source des taux d'insertion : InserJeunes – www.inserjeunes.education.gouv.fr

CERTIFICATION QUALITÉ

MÉTIER VISION est certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formation par apprentissage.

CONTACTS

MÉTIER VISION
9 boulevard de l'Europe
77380 Combs-la-Ville

Référent handicap : contact@metier-vision.fr

Téléphone : 07 56 98 82 29
E-mail : contact@metier-vision.fr
Site : www.metier-vision.fr

Réclamations : par mail à contact@metier-vision.fr ou via le formulaire du site internet