



Titre Professionnel NTC NÉGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO COMMERCIAL(E)

Vous cherchez une formation ou un emploi dans lequel vous allez vous challenger
Pourquoi pas les deux ?



Objectifs

Devenez négociateur(trice) technico commercial(e)

- ✓ Développer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre.
- ✓ Négocier une solution technique et commerciale tout en améliorant l'expérience client.

Durée et dates de la formation

12 mois : **2025 Date à définir**

1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise

Période d'inscription :

2025 Date à définir (Possibilité d'intégrer le dispositif au maximum 1 mois après le démarrage)

Public

- . Autonomie
- . Sens du relationnel
- . Travail en équipe
- . Capacité à se challenger



Prérequis

Aucun

Formation exclusivement en contrat d'alternance (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation)

Dispositif 100% financé et rémunéré (cf. tableau ci-dessous).



Âge	- 21 ans	21 à 25 ans	+26 ans
Apprentissage	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC
Professionnalisation	55% du SMIC	70% du SMIC	100% du SMIC



Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Infos



INFOS ET CONTACT

upvfd@upv.org

04 83 69 19 09

www.upvfd.fr

Sarah SAADALLAH

06 65 64 77 21

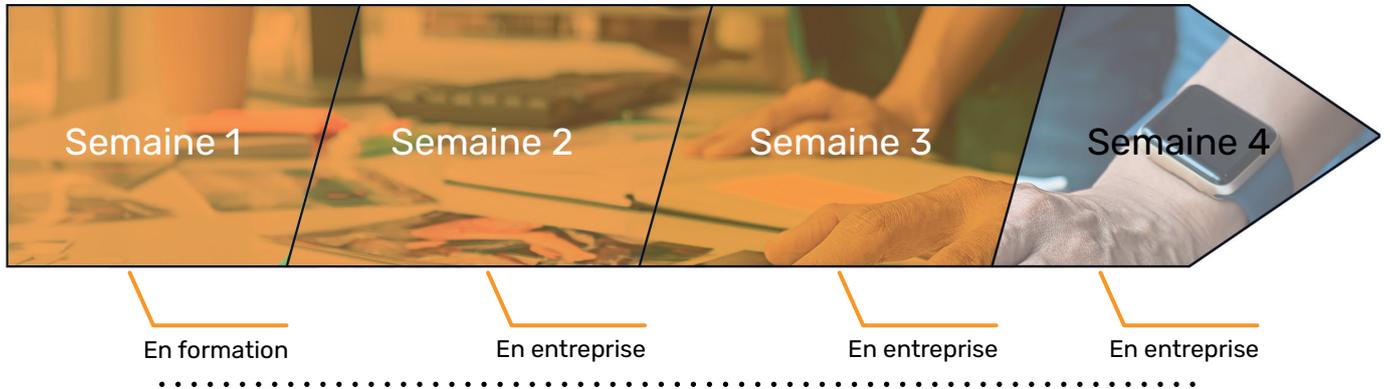
s.saadallah@upv.org

Adrien JEGOU

07 61 98 48 15

a.jegou@upv.org

RUBAN PRÉVISIONNEL D'ALTERNANCE



Dates des réunions d'informations collectives

· 2025 Date à définir

Dates clés

Merci de vous munir d'un CV et d'une lettre de motivation.

Adresse : Avenue François Arago, Campus de la Grande Tourrache, 83130 La Garde



Conditions d'accès à la formation

- Participer à une réunion d'information collective et fournir une lettre de motivation et un CV.
- Effectuer un entretien de sélection du CFA.
- Effectuer un entretien de recrutement

Les compétences Titre Professionnel NTC



Assurer une veille commerciale



Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales



Représenter et valoriser son image



Prospecter un secteur défini



Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives



Concevoir une proposition technique et commerciale



Réaliser le bilan, ajouter son activité commerciale et rendre compte



Optimiser la gestion de la relation client



Négocier une solution technique et commerciale

Les débouchés

Attaché(e) commercial(e)

Chargé(e) d'affaires

Chargé(e) de clientèle

Bachelor Technico Commercial

Chef(fe) des ventes

Manager, Manageuse