



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 du **14/10/24** au **13/10/25**



1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise

Période d'inscription :

Du **11/09/24** au **07/10/24** (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

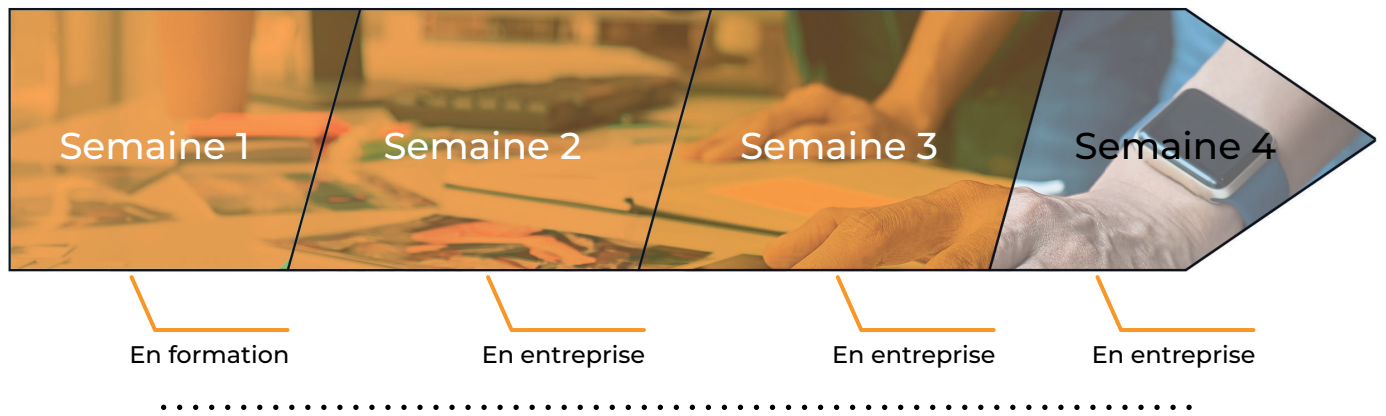
s.saadallah@upv.org

Adrien JEGOU

07 61 98 48 15

a.jegou@upv.org

RUBAN PRÉVISIONNEL D'ALTERNANCE



Dates clés

Dates des réunions d'informations collectives

- Mercredi 11/09/2023 de 14h à 17h
- Mercredi 18/09/2023 de 9h à 12h
- Mercredi 25/09/2023 de 14h à 17h

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

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
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