

Titre Professionnel NTC (Négociateur Technico-commercial) **VAE (Validation des acquis par l'expérience)**

BD CONSEIL a obtenu l'agrément pour organiser des sessions d'examen conduisant au titre professionnel « Négociateur Technico-commercial » du Ministère de l'emploi. Ce Titre professionnel correspond au niveau 5 (BAC + 2 – BTS/DUT).
Cet agrément est éligible à la VAE.

Vous souhaitez obtenir ce titre ? Nous proposons :

- **un parcours de formation**
Cette formation sera prochainement accessible (date prévisible novembre)
De courte durée (environ 3 à 4 mois maximum)
Avec une véritable plus-value : alliance de formation commerciale pour accéder au Titre et accompagnement opérationnel à la recherche d'emploi.
Prochainement informations sur les tarifs, délais, programme, conditions d'accès....
- **la VAE (validation des acquis de l'expérience) :**
Vous pouvez justifier d'une année d'expérience minimum (activités professionnelles, sociales ou bénévoles) en rapport direct avec le contenu du diplôme sollicité
En qualité de Centre d'Examen nous sommes à même de valider votre demande de recevabilité.
De plus, pour un meilleur succès de votre projet professionnel, nous pouvons vous proposer un accompagnement à la phase 2 de la VAE : rédaction du Dossier Professionnel (Livret 2) et préparation au passage et à l'entretien avec le Jury.
Le budget sera établi selon la durée estimée lors de notre entretien préalable (Coût Horaire : 70 € nets de taxes)

Contactez-nous : 02.32.18.63.85 ou contact@bdconseil.fr

Nous pourrions ainsi au cours d'un premier entretien comprendre votre besoin, évaluer votre positionnement, adapter ou personnaliser notre accompagnement, vous remettre tous documents utiles et vous apporter toutes les informations nécessaires (tarif, financement, accès, modalités...) afin que vous puissiez prendre votre décision.

Plus d'informations sur le titre Professionnel Négociateur Technico-commercial

Le métier : Le négociateur technico-commercial est un technicien qui a une double compétence technique et commerciale. Il conçoit la solution technique correspondant à la demande de son prospect/client, réalise la proposition commerciale et négocie la proposition commerciale et le contrat avec son prospect/client. Il a par ailleurs une mission de fidélisation de la clientèle et établit dans ce cadre une stratégie de gestion de secteur en accord avec la politique commerciale de son entreprise et favorise les relations de partenariat. Il contribue également à l'optimisation de l'offre commerciale de son entreprise en veillant aux évolutions relatives au segment du marché de son secteur.

Les débouchés : Le négociateur technico-commercial exerce son métier dans toutes les entreprises qui commercialisent des produits ou services (à dominante technique) dans tous secteurs d'activité.

Les 2 blocs de compétences :

Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché.
- Organiser un plan d'actions commerciales.
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation.
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte.

Prospecter et négocier une proposition commerciale

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique.
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés.
- Négocier une solution technique et commerciale.