PROGRAMME DE FORMATION

1. Organisme de formation

Nom : DREAMERS TEAM

Adresse : 76 AVENUE KALIFAT, 93290 TREMBLAY-EN-FRANCE

SIRET : 84830393900021

NDA : 11755950975

Email : dreamers.team@outlook.fr

Site web : https://wearedreamersteam.com/

Dirigeant – Formateur – Référent pédagogique – Référent handicap :
Monsieur/Madame Mbappe Besseme Pierre

Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial (TP NTC)

CODE RNCP	RNCP39063
INTITULÉ DE LA CERTIFICATION	TP - Négociateur technico-commercial
CERTIFICATEUR – NOM LÉGAL	MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION
NIVEAU	Niveau 5 (Bac+2)
DATE D'ENREGISTREMENT	10/06/2024
DATE D'ÉCHÉANCE	10/06/2029
CODE(S) NSF	312t – Négociation et vente
FORMACODE(S)	34581 – Technico-commercial / 34572 – Négociation grand compte / 34593 – Prospection vente
LIEN FRANCE COMPÉTENCES	https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/

Résumé de la certification :
Le négociateur technico-commercial élabore une stratégie de prospection, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il conçoit des propositions techniques et commerciales personnalisées et les négocie avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente. Il assure leur suivi afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et de la fidéliser.

Activités visées :
Le négociateur technico-commercial assure une veille continue. Il analyse le positionnement des produits et des services par rapport à ses concurrents, les tendances du marché, les évolutions de l'offre et les changements réglementaires. Il contribue à l'élaboration du plan commercial et met en œuvre les actions en fonction des besoins des entreprises. Il recueille les données relatives aux attentes des entreprises, crée les profils idéaux (personas) de chaque segment et personnalise son approche de prospection.

3. Prérequis

Niveau Bac ou équivalent. Appétence pour les métiers commerciaux. Maîtrise des outils bureautiques de base. Permis B souhaité.

4. Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

Former les apprenants aux techniques de prospection commerciale multicanale, de négociation technico-commerciale et de fidélisation client
Maîtriser l'élaboration d'une stratégie commerciale, la gestion d'un portefeuille clients et l'utilisation d'outils CRM
Préparer aux deux blocs de compétences du titre professionnel NTC (RNCP39063, niveau 5).

5. Compétences développées

À l'issue de cette formation, les compétences suivantes seront acquises et mobilisables en situation professionnelle :

Former les apprenants aux techniques de prospection commerciale multicanale, de négociation technico-commerciale et de fidélisation client
Maîtriser l'élaboration d'une stratégie commerciale, la gestion d'un portefeuille clients et l'utilisation d'outils CRM
Préparer aux deux blocs de compétences du titre professionnel NTC (RNCP39063, niveau 5).

6. Public visé

Apprentis de 16 à 29 ans
demandeurs d'emploi
salariés en reconversion souhaitant obtenir un titre professionnel de niveau 5 en commerce B2B

Toute personne souhaitant acquérir ou renforcer ses compétences dans le domaine de cette formation.

7. Durée et lieu de formation

Durée totale : 420 heures (60 jours)

Horaires : Du lundi au vendredi : 09h00 – 12h30 et 13h30 – 17h00 (7 h/jour)

Modalité : Distanciel

Lieu de formation : Google Meet / ZOOM

Nombre de participants : 1

8. Voies d'accès à la certification

Conformément à la fiche officielle France Compétences **RNCP39063** – TP - Négociateur technico-commercial, les voies d'accès à la certification sont les suivantes :

VOIE D'ACCÈS À LA CERTIFICATION	OUI	NON	COMPOSITION DES JURYS	DATE DE DERNIÈRE MODIFICATION
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant		X	—	10/06/2024
En contrat d'apprentissage	X		Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury composé de deux professionnels habilités au vu : a) d'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s) ; b) d'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat ; c) des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation ; d) d'un entretien final.	10/06/2024

VOIE D'ACCÈS À LA CERTIFICATION	OUI	NON	COMPOSITION DES JURYS	DATE DE DERNIÈRE MODIFICATION
Après un parcours de formation continue	X		Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury composé de deux professionnels habilités au vu : a) d'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s) ; b) d'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat ; c) des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation ; d) d'un entretien final.	10/06/2024
En contrat de professionnalisation		X	—	10/06/2024
Par candidature individuelle		X	—	10/06/2024

VOIE D'ACCÈS À LA CERTIFICATION	OUI	NON	COMPOSITION DES JURYS	DATE DE DERNIÈRE MODIFICATION
Par expérience (VAE)	X		Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury composé de deux professionnels habilités au vu : a) d'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s) ; b) d'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat ; c) des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation ; d) d'un entretien final.	10/06/2024

Source officielle France Compétences : https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/#anchor4

8 bis. Certification visée – Détail officiel

Secteurs d'activité :
Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des négociateurs technico-commerciaux

Types d'emplois accessibles :

Technico-commercial
Chargé d'affaires
Responsable grands comptes
Chargé de développement commercial
Business developer
Key account manager
Code(s) ROME : D1402, D1406, D1407

Durée indicative du parcours : 420h

Blocs de compétences et modalités d'évaluation :

BLOC DE COMPÉTENCES	COMPÉTENCES ASSOCIÉES	MODALITÉS D'ÉVALUATION
Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre	Assurer une veille commerciale Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales Prospecter un secteur défini Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives	Mise en situation professionnelle (2h30) : étude de cas écrite (1h30) + oral (1h). Entretien technique (50 min). Questionnement à partir de productions (40 min). Durée totale : 4h00.
Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client	Représenter l'entreprise et valoriser son image Concevoir une proposition technique et commerciale Négocier une solution technique et commerciale Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte Optimiser la gestion de la relation client	Mise en situation professionnelle (4h45) : étude de cas écrite (3h) + oral (1h45). Entretien technique (50 min). Questionnement à partir de productions (30 min). Durée totale : 6h05.

Informations extraites de la fiche officielle France Compétences RNCP39063.

9. Modalités d'accès

Étapes d'inscription :

Préinscription via le site internet (https://wearedreamersteam.com/), par téléphone ou par email auprès de DREAMERS TEAM
Analyse de la demande et validation de l'adéquation formation / projet professionnel
Entretien de positionnement (si nécessaire) pour adapter le parcours
Envoi des documents administratifs :
Contrat de formation professionnelle
Règlement intérieur
Convocation à la formation
Conditions Générales de Vente (CGV)
Programme de formation
ECF – Évaluation des Compétences en Fin de formation
Inscription CERES – Inscription officielle du candidat sur la plateforme CERES (gestion des sessions d'examen TP/RNCP) par le centre de formation
Demande d'acompte et confirmation de l'inscription

10. Délais d'accès

Délai d'accès : 14 jours après signature du contrat d'apprentissage

Ce délai peut être réduit en fonction des disponibilités et de l'urgence de la demande. Pour les personnes en situation de handicap, un délai supplémentaire peut être nécessaire pour la mise en place des aménagements.

11. Tarif

Tarif : 8 000 € HT par apprenti

TVA non applicable, article 261-4-4° du CGI.

Possibilité de prise en charge par votre OPCO ou Pôle Emploi. Contactez-nous pour un devis personnalisé.

12. Méthodes pédagogiques et moyens pédagogiques

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques progressifs et structurés
Démonstrations en direct par le formateur
Exercices pratiques guidés puis en autonomie
Mises en situation professionnelle
Études de cas concrets tirés du terrain
Accompagnement individualisé et différencié
Échanges, questions-réponses et retours d'expérience

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET OUTILS MOBILISÉS

Salle de formation équipée
ordinateurs individuels
logiciel CRM (HubSpot/Salesforce)
vidéoprojecteur
supports pédagogiques numériques
accès LinkedIn Learning
cas pratiques d'entreprises partenaires

13. Modalités d'évaluation

Le dispositif d'évaluation comprend :

Évaluations formatives continues
mises en situation professionnelle
jeux de rôles commerciaux
études de cas
dossier professionnel
épreuve de synthèse devant jury
Grille d'acquisition des compétences

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation seront remis à chaque stagiaire ayant suivi l'intégralité de la formation.

Blocs de compétences – Détail par articles (Référentiel REAC RNCP 39063)

BLOCS DE COMPÉTENCES	CONTENUS DE LA FORMATION
BLOC 1 Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre	**Article 1. Assurer une veille commerciale :** Analyse du marché, tendances, concurrence, offres, innovations. Suivi des réglementations, appels d'offres, évolutions technologiques. Utilisation des outils numériques, CRM, IA et bases de données sectorielles. Synthèse et diffusion des informations stratégiques en interne.
	Article 2. Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales : Définition des objectifs SMART et des indicateurs de pilotage (KPI). Segmentation du portefeuille, ciblage et construction de personas. Choix des canaux (téléphone, e-mailing, réseaux sociaux, terrain). Planification, budgétisation et coordination des actions.
	Article 3. Mettre en œuvre un plan de prospection : Prospection téléphonique (méthode CROC) et prise de rendez-vous. Prospection digitale : e-mailing, social selling (LinkedIn), inbound marketing. Prospection terrain et participation à des salons professionnels. Respect du RGPD et des règles de sobriété numérique.
	Article 4. Analyser ses performances et mettre en œuvre des actions correctives : Suivi du tableau de bord commercial et calcul des écarts. Analyse des taux de transformation et de la rentabilité des actions. Reporting auprès de la hiérarchie et propositions d'ajustement. Mise à jour du CRM et capitalisation des bonnes pratiques.
BLOC 2 Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client	**Article 5. Représenter l'entreprise et valoriser son image :** Maîtrise de la communication professionnelle (écrite, orale, digitale). Présentation de l'entreprise, des produits, des valeurs et engagements RSE. Gestion de l'e-réputation et présence sur les réseaux professionnels (LinkedIn). Posture commerciale, écoute active et conseil expert.

BLOCS DE COMPÉTENCES	CONTENUS DE LA FORMATION
Article 6. Concevoir une proposition technique et commerciale : Analyse du besoin client (technique, fonctionnel, budgétaire). Élaboration d'une offre sur mesure (devis, solution technique, configuration). Étude de faisabilité, rentabilité et contraintes technico-commerciales. Intégration des enjeux de durabilité écologique dans l'offre.	
Article 7. Négocier une solution technique et commerciale : Conduite d'entretien de vente en présentiel et à distance (visioconférence). Argumentation CAP/SONCAS, traitement des objections et reformulation. Techniques de closing et finalisation du contrat. Adaptation du discours aux interlocuteurs (acheteur, prescripteur, décideur).	

BLOCS DE COMPÉTENCES	CONTENUS DE LA FORMATION
Article 8. Réaliser le bilan de son activité et rendre compte : Retour sur les rendez-vous et analyse de la relation client. Mise à jour du CRM et suivi des actions engagées. Calcul de la marge, de la rentabilité et des prévisions commerciales. Reporting régulier et réajustement du plan commercial.	
Article 9. Optimiser la gestion de la relation client : Suivi post-vente, fidélisation et stratégie long terme. Résolution des problèmes clients et communication proactive. Mise en œuvre d'actions de satisfaction, rétention, upsell et cross-sell. Coordination avec les équipes internes (technique, support, SAV).	

Contenus conformes au Référentiel d'Activités, de Compétences et d'Évaluation (REAC) du Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial – RNCP 39063, certifié par le Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion.

La certification s'obtient par deux voies complémentaires :

A. ÉVALUATION PASSÉE EN COURS DE FORMATION (ECF)

Mise en situation professionnelle
Entretien technique
Questionnement à partir du dossier professionnel (DP)
Entretien final avec le jury

B. INSCRIPTION À L'EXAMEN FINAL

Inscription sur la plateforme **CERES** réalisée par le centre d'examen habilité
Envoi de la convocation officielle au candidat
Passage dans un centre agréé du Ministère du Travail
Certificateur officiel : **Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion**

DÉTAIL DES ÉPREUVES DE CERTIFICATION (DURÉE TOTALE : 8 H 30 MIN)

ÉPREUVE	DURÉE	DESCRIPTION
Mise en situation professionnelle	6 h 30 min	*Partie 1 – Écrite (4 h)* : étude de cas en entreprise fictive, renseignement d'un tableau de bord, analyse des résultats, conception d'un diaporama de 10 à 12 slides, rédaction d'une proposition technique et commerciale. *Partie 2 – Orale (2 h 30 min)* : 30 min de préparation, 15 min de présentation du tableau de bord, 15 min d'échange avec le jury, 15 min de prospection téléphonique (jury jouant le rôle des interlocuteurs), 60 min de présentation et négociation de la proposition technique et commerciale en face à face, 15 min d'échange avec le jury sur la négociation.
Entretien technique	50 min	20 min de préparation à partir d'une matrice SWOT fournie par le jury, 15 min de présentation des éléments repérés et suggestions, 15 min d'échange avec le jury (guide d'entretien).

ÉPREUVE	DURÉE	DESCRIPTION
Questionnement à partir de productions	1 h 00 min	Le candidat réalise en amont un document et un diaporama portant sur la veille commerciale, le plan d'actions commerciales et l'optimisation de la relation client. 30 min de présentation puis 30 min de questionnement par le jury.
Entretien final	10 min	Échange avec le candidat sur les principales actions mentionnées dans le Dossier Professionnel (DP).

VOIES D'ACCÈS À LA CERTIFICATION (FRANCE COMPÉTENCES)

Formation continue
Apprentissage
VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)
Contrat de professionnalisation
Formation hors parcours certifiant + passage de l'examen

ACQUISITION PAR CAPITALISATION

Le titre professionnel est composé de **2 blocs de compétences** (CCP – Certificats de Compétences Professionnelles) correspondant aux activités précédemment énumérées.
Il peut être complété par un ou plusieurs blocs sanctionnés par des Certificats Complémentaires de Spécialisation (CCS).
Accessible par capitalisation des CCP ou suite à un parcours de formation, conformément à l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

Débouchés professionnels (extraits du RNCP 39063)

Technico-commercial
Chargé d'affaires
Responsable grand compte
Chargé de développement commercial
Commercial B2B
Key Account Manager
Business Developer
Sales Account Executive

Contact du centre

DREAMERS TEAM

76 AVENUE KALIFAT, 93290 TREMBLAY-EN-FRANCE

Email : dreamers.team@outlook.fr

Président / Dirigeant : Mbappe Besseme Pierre

N° de Déclaration d'Activité : 11755950975 *(ce numéro ne vaut pas agrément de l'État)*

SIREN / SIRET : 84830393900021

Lien de la certification : https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/

Certificateur : Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion

14. Accessibilité aux personnes en situation de handicap

La formation est accessible aux personnes à mobilité réduite (PMR) et aux personnes en situation de handicap (PSH).

Des aménagements spécifiques peuvent être mis en place selon les besoins identifiés :

Adaptation des supports pédagogiques (police agrandie, contrastes renforcés)
Aménagement des horaires et des pauses
Temps supplémentaire pour les évaluations
Salle accessible PMR
Accompagnement individualisé renforcé

Merci de contacter le référent handicap en amont de la formation.

Référent handicap : Mbappe Besseme Pierre

Email : dreamers.team@outlook.fr

15. Indicateurs de performance – Année 2026

INDICATEUR	STATUT
Taux de satisfaction globale	*En cours – disponible à l'issue de la promotion*
Nombre d'apprentis inscrits	1
Taux de réussite à la certification	*En cours – disponible à l'issue des examens*
Taux national d'insertion professionnelle à 6 mois *(source InserJeunes)*	50%
Taux national de poursuite d'études *(source InserJeunes)*	33%
Taux national de rupture des contrats d'apprentissage *(source InserJeunes)*	44%
Taux de retour enquêtes	*En cours – enquête de fin de formation*
Taux d'abandon	0% (à date)
Taux d'interruption de parcours	0% (à date)
Taux d'insertion professionnelle à 6 mois	*En cours – mesuré à 6 mois après la sortie*
Taux de rupture en alternance	0% (à date)

Promotion 2026 en cours – les indicateurs définitifs seront publiés à l'issue de la session sur le site internet de DREAMERS TEAM.

Source officielle (preuve) : InserJeunes – TH5 T Négociateur Technico-Commercial (apprentissage) – Ministère de l'Éducation nationale / France Compétences.

16. Déroulé pédagogique de la formation (420 heures)

Formation : Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial (TP NTC)
Durée : 420 heures
Formateur: Mbappe Besseme Pierre

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

HORAIRE	CONTENU
	Bloc 1 – Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre (210h) :
	Module 1 (35h) : Veille commerciale et analyse de marché – Étude sectorielle, benchmark concurrentiel, outils de veille (Google Alerts, LinkedIn Sales Navigator)
	Module 2 (35h) : Stratégie de prospection multicanale – Plan de prospection, ciblage, approche téléphonique, emailing, social selling
	Module 3 (35h) : Techniques de prise de rendez-vous et de découverte client – Méthodes SPIN, SONCAS, écoute active
	Module 4 (35h) : Outils numériques et CRM – Paramétrage CRM, gestion pipeline, tableaux de bord commerciaux, reporting
	Module 5 (35h) : Communication commerciale – Argumentaire, pitch, présentation de solutions technico-commerciales
	Module 6 (35h) : Droit commercial et environnement réglementaire – CGV, contrats, RGPD, RSE
	Bloc 2 – Négocier et réaliser une vente technico-commerciale et la fidélisation (210h) :
	Module 7 (35h) : Analyse des besoins et élaboration de solutions techniques – Cahier des charges, proposition commerciale

Module 8 (35h) : Techniques de négociation – Méthode Harvard, gestion des objections, closing

Module 9 (35h) : Chiffrage et proposition commerciale – Calcul de marge, remise, conditions de paiement

Module 10 (35h) : Contractualisation et suivi de commande – Processus de vente, ADV, satisfaction post-vente

Module 11 (35h) : Fidélisation et développement de portefeuille – Plan de fidélisation, cross-selling, up-selling, NPS

Module 12 (35h) : Projet professionnel et préparation au titre – Dossier professionnel, mise en situation, oral devant jury

17. Préparation à la certification

Un dispositif d'entraînement intensif est mis en place tout au long de la formation pour garantir la réussite à l'examen :

Simulations d'épreuves – Mise en conditions réelles d'examen (mise en situation professionnelle)
Entretien technique – Préparation à l'argumentation pédagogique et professionnelle
Questionnaire professionnel – Entraînement aux QCM de connaissances
Dossier Professionnel (DP) – Accompagnement à la rédaction, relecture et finalisation
Inscription officielle – Gestion par le centre sur la plateforme CERES et envoi de la convocation

18. Débouchés professionnels

À l'issue de la formation, l'apprenti pourra exercer notamment les métiers suivants :

Technico-commercial
Chargé d'affaires
Responsable grands comptes
Chargé de développement commercial
Business developer
Key account manager

Codes ROME associés : D1402, D1406, D1407

Poursuite d'études possible : certifications de niveau supérieur, spécialisations métier (CCS), formations complémentaires en lien avec le secteur.

Documents remis à l'apprenti :

Support de cours / fiches pratiques
Attestation de fin de formation
Certificat de réalisation
Grille d'acquisition des compétences
Résultats des évaluations (test de positionnement début/fin)
Liens vidéos complémentaires