



APPRENTISSAGE
EN ALTERNANCE

RNCP 39063

TITRE PROFESSIONNEL
NIVEAU 5 (niveau Bac+2)

Négociateur·rice Technico-Commercial·e (NTC)

Rentrées permanentes



Devenez Négociateur·rice Technico-Commercial·e (Bac+2)

Choisissez un métier porteur offrant de réelles opportunités d'emploi. Développez et pilotez l'activité commerciale en apportant des solutions adaptées aux besoins des clients. À l'interface entre l'entreprise et ses clients, votre rôle est de prospecter, négocier et fidéliser tout en contribuant à la performance commerciale. Intégrez notre formation Négociateur·rice technico-commercial·e.

PRÉ-REQUIS

NIVEAU BAC
OU ÉQUIVALENT (TP4)

DURÉE

 **500h**
(9-12 mois)

RYTHME

4 j en entreprise
1 j en CFA

LIEUX

Amiens | Avignon | Calais | Colmar | Compiègne | Dijon
Limoges | Metz | Nancy | Nice | Orléans | Paris | Reims
Roubaix | Saint-Quentin | Toulouse

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, classe virtuelle, e-learning





Faites de votre vocation une réussite

Compétences à venir

AU COEUR DE VOTRE APPRENTISSAGE VOS COMPÉTENCES À VENIR :

- Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre
- Négocier une solution technique et commerciale, et consolider l'expérience client

Votre prochain métier

VOTRE CERTIFICATION OBTENUE, CES MÉTIERS S'OFFRENT À VOUS :

- Business officer
- Attaché(e) commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- Sales Manager
- Ingénieur(e) commercial(e)

Un tremplin vers un emploi stable et valorisant



- Une **formation professionnalisante** qui répond aux besoins du secteur
- Des **stages** pour une mise en situation professionnelle
- Une **pédagogie hybride et innovante** pour apprendre à son rythme
- Un **Titre Professionnel reconnu** par le Ministère du Travail

Public

Tout public, parcours accessible au PSH

Accessibilité Handicap

Accès PMR aux locaux, aménagement du parcours et de la session d'examen



Parcours hybride

PRÉSENTIEL, CLASSE VIRTUELLE, E-LEARNING

- Pédagogie active et expérientielle
- Learning by doing, ateliers co-action

Modalités, coût & financement

8302€*

* Le coût de la formation est pris en charge intégralement par l'entreprise via un organisme financeur (OPCO)

Poursuites d'études

- TP RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL (NIV 6)

Passerelles vers d'autres certifications

- Retrouvez toutes les informations vers les passerelles possibles sur le site : www.francecompetences.fr

Votre programme

Veille concurrentielle et commerciale	Stratégie commerciale	Techniques de prospection
Techniques de vente et de négociation	Fidélisation client	Marketing & webmarketing
Anglais professionnel	Communication professionnelle	Bureautique

Des questions ?

contact@biopyk-campus.com

Retrouvez les coordonnées de chaque centre sur : biopyk-campus.com/noscampus

16 implantations locales
au plus près de chez vous

• BIOPYK Amiens
• BIOPYK Avignon
• BIOPYK Calais
• BIOPYK Colmar

• BIOPYK Compiègne
• BIOPYK Dijon
• BIOPYK Limoges
• BIOPYK Metz

• BIOPYK Nancy
• BIOPYK Nice
• BIOPYK Orléans
• BIOPYK Paris

• BIOPYK Reims
• BIOPYK Roubaix
• BIOPYK Saint-Quentin
• BIOPYK Toulouse